



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TEMA:

ANÁLISIS DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Trabajo de titulación previo a la obtención del
Título de Licenciado en Administración de Empresas

AUTOR: MORÁN ALVARADO JUAN ORLANDO

TUTOR: DRA. DONOSO RIVERA RAQUEL AURELIA

Guayaquil – Ecuador
2023

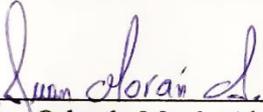
**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

Yo, Juan Orlando Morán Alvarado con documento de identificación N° 0952964096 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 05 de septiembre del año 2023

Atentamente,



Juan Orlando Morán Alvarado
0952964096

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO
DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Yo, Juan Orlando Morán Alvarado con documento de identificación No. 0952964096, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del artículo académico: Análisis de emprendimientos juveniles en la ciudad de Guayaquil, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciado en Administración de empresas, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 05 de septiembre del año 2023

Atentamente,



Juan Orlando Morán Alvarado

0952964096

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Raquel Aurelia Donoso Rivera con documento de identificación N° 0908915168, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: ANÁLISIS DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, realizado por Juan Orlando Morán Alvarado con documento de identificación N° 0952964096, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Artículo Científico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 05 de septiembre del año 2023

Atentamente,



Raquel Aurelia Donoso Rivera

0908915168

ANÁLISIS DE EMPRENDIMIENTOS JUVENILES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

ANALYSIS OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN THE CITY OF GUAYAQUIL

Resumen

Esta investigación tuvo como objetivo analizar los emprendimientos juveniles en Guayaquil, identificando a estos emprendedores y su ámbito de actividad. El valor de esta investigación radica en abordar directamente la realidad que afecta a la comunidad, buscando generar ideas y enfoques prácticos que sirvan como herramientas de inserción laboral para los jóvenes.

La investigación aplicó una metodología mixta con alcance descriptivo, que se fundamentó en el análisis de encuestas y entrevistas a profundidad a fin de conocer las percepciones de los emprendedores juveniles y de los expertos en el tema. La muestra estuvo compuesta de 100 emprendedores juveniles de Guayaquil y de cinco expertos en el tema de emprendimientos.

Los resultados demuestran que, en los emprendimientos juveniles en Guayaquil, caracterizados por jóvenes de 18 a 29 años, resaltan la diversidad de sectores y diversas habilidades; se motivan por la independencia y crecimiento, adoptan diversas estrategias como diferenciación y enfoque en mercados y reflejan orientación estratégica. Además, los emprendedores experimentados valoran la persistencia, la atención al cliente y el trabajo en equipo y utilizan en gran medida la tecnología y redes sociales las cuales son esenciales para la promoción y conexión con clientes.

Por último, los emprendedores jóvenes se enfrentan a diversos desafíos, como la falta de financiamiento, la competencia en el mercado y la inexperiencia. Sin embargo, entre las lecciones aprendidas de emprendedores experimentados destacan la importancia de la resiliencia y la creatividad en la superación de obstáculos.

Abstract

This research aimed to analyze youth entrepreneurship in Guayaquil, identifying these entrepreneurs and their scope of activity. The value of this research lies in directly addressing the reality that affects the community, seeking to generate ideas and practical approaches that serve as tools for job placement for young people.

The research employed a mixed-method approach with a descriptive scope, based on the analysis of surveys and in-depth interviews to understand the perceptions of young entrepreneurs and experts in the field. The sample comprised 100 young entrepreneurs from Guayaquil and five experts in entrepreneurship.

The results show that, in youth entrepreneurship in Guayaquil, characterized by young people between 18 and 29 years old, the diversity of sectors and diverse skills stand out; They are motivated by independence and growth, they adopt various strategies such as differentiation and focus on markets, and reflects strategic orientation. In addition, experienced entrepreneurs value persistence, customer service and teamwork, and heavily use of technology and social networks which are essential for promotion and connection with clients.

Lastly, young entrepreneurs face various challenges, such as lack of financing, market competition, and inexperience. However, among the lessons learned from experienced entrepreneurs, the importance of resilience and creativity in overcoming obstacles stands out.

Palabras clave

Emprendimiento, juvenil, Guayaquil, emprendedor, estrategias, innovación, empresa, visionarios

Keywords

Entrepreneurship, youth, Guayaquil, entrepreneur, strategies, innovation, company, visionaries

1. Introducción

El término emprendimiento juvenil no solamente surge a causa de una necesidad, sino también para aprovechar oportunidades, lo lleva a cabo una persona que detecta necesidades específicas y sobre todo constantes en un grupo de personas, y lo convierte en un negocio que con el tiempo puede llegar a personas de diferentes localidades con las mismas necesidades y obteniendo así una fuente de ingresos económicos estable. Saavedra (2020) destaca que hoy en día los emprendedores adolescentes son capaces de generar ideas realmente innovadoras que prometen un beneficio directo a la sociedad y gracias a esto se obtienen muchas oportunidades laborales donde pueden beneficiar inclusive a un país en desarrollo. Es por ello por lo que el emprendimiento adolescente se considera un eje de vital importancia que a mediano plazo puede ayudar a desarrollar una mejor estabilidad económica en el lugar donde se está llevando a cabo dicho proyecto emprendedor liderado por jóvenes.

La realidad socioeconómica actual de la población latinoamericana presenta grandes dificultades para adquirir un puesto laboral estable, lo cual ha generado altas tasas de desempleo y existen claras evidencias que algunas personas desde la adolescencia se ven en la real necesidad de emprender con el fin de conseguir una mejor calidad de vida. Kantis (2018), resalta que el emprendimiento es una vía transcendental para la prosperidad económica de una persona o de un país y esto se puede lograr gracias a los jóvenes que en la actualidad lideran emprendimientos en diversas áreas. Los emprendimientos juveniles comenzaron a ganar mayor protagonismo dentro de la sociedad desde que surgió la necesidad por lograr estabilidad laboral y económica desde la etapa juvenil, ya que se ha evidenciado que los jóvenes que comienzan a emprender tienen a su favor la gran ventaja de disminuir el desempleo y además la posición económica se puede volver estable a causa de ejercer diversos emprendimientos. Además, el desempleo y la inestabilidad económica inducen a los jóvenes desde la etapa de la adolescencia a utilizar sus habilidades y conocimientos para ejercer un emprendimiento con la finalidad de conseguir estabilidad, sin embargo, la situación puede agravarse cuando los jóvenes no logran terminar sus estudios mínimos de tercer nivel, y por ende poseerían menos capacidades que les permitan llevar adecuadamente un emprendimiento.

Los jóvenes emprendedores han ganado protagonismo en el mundo laboral, gracias a las ideas modernas que brindan y que no demoran en alcanzar una importante posición empresarial, debido a que a su temprana edad están más vinculados a la tecnología. Los jóvenes de hoy son nativos digitales y gracias a la tecnología pueden difundir sus productos y servicios. La realidad actual va muy de la mano con el avance tecnológico el cual brinda opciones de llegar a todo el mundo con ayuda de las redes sociales, es por esta razón que un emprendimiento juvenil puede no solo surgir, sino que puede mantenerse en constante crecimiento. Grandón (2023) destaca que gracias a los avances tecnológicos se ha logrado mejorar el comercio, los emprendedores han sacado provecho de las herramientas digitales que hay disponibles para potenciar sus negocios de tal manera que se logre llegar constantemente a nuevos clientes, razón por la cual un emprendimiento pasa de ser local a nacional y muchas veces logra ser internacional. Vincular a los jóvenes con la tecnología significa poseer una gran ventaja para llevar a cabo un emprendimiento que puede sin duda alguna lograr ser exitoso.

Por ello este trabajo de investigación se enfocó en recopilar experiencias de empresarios que comenzaron a laborar con emprendimientos en etapas juveniles, y lo que para ellos comenzó como un emprendimiento de bajo impacto en la actualidad se ha convertido en una grande empresa, esta investigación gracias a las entrevistas realizadas por los expertos de emprendimientos ofreció diferentes estrategias y métodos que son factibles de ejecutar para que un emprendimiento mantenga la estabilidad y el constante crecimiento. Además, gracias a los datos recopilados en esta investigación se pretende apoyar a los jóvenes que tienen como propósito iniciar un emprendimiento y que logren alcanzar estabilidad en el aspecto laboral y económico ya que aquí podrán encontrar toda la información necesaria acerca de los emprendimientos juveniles y que se encuentran basados en experiencias verídicas de personas que en la actualidad son considerados empresarios de alto reconocimiento gracias a los méritos alcanzados con sus emprendimientos.

1.1. Antecedentes

1.1.1. *El origen del emprendimiento juvenil*

En el pasado se consideraba que el emprendimiento era exclusivo de los adultos y los jóvenes carecían de experiencia y los recursos necesarios para llevar a cabo inversiones exitosas. Sin embargo, a medida que el mundo evolucionaba y crecía tecnológicamente, surgieron nuevas oportunidades para los jóvenes empresarios (Elo et al, 2022).

Un factor clave en el origen y crecimiento del emprendimiento juvenil ha sido la educación y el empoderamiento de los jóvenes. Al existir una educación más accesible y orientada al desarrollo de las capacidades, habilidades individuales de los jóvenes y fomentar el liderazgo, ha generado que los jóvenes tengan la confianza para emprender negocios. Asimismo, los programas de capacitación y organizaciones centradas en fomentar y ayudar a los empresarios han permitido un crecimiento exponencial en los últimos tiempos (Hans, 2020).

El avance tecnológico, especialmente en el uso del Internet y las redes sociales, han impulsado el desarrollo del emprendimiento juvenil. Estas dos herramientas han permitido un acceso a cualquier tipo de información que permitan o faciliten el desarrollo de negocios a grandes escalas sin que las fronteras sean un impedimento. Asimismo, la tecnología permite la colaboración y el intercambio de conocimientos entre jóvenes emprendedores de todo el mundo (Passavanti et al., 2023).

Es necesario resaltar que el emprendimiento juvenil no es homogéneo y está marcado por una gran variedad de enfoques, motivaciones y precedentes, pues los jóvenes emprendedores se sienten atraídos por el deseo de innovar y generar soluciones a problemas globales, encontrar la independencia financiera o impulsar una industria o campo (Awotunde & Van Der Westhuizen, 2021).

1.1.2. *Evolución del emprendimiento juvenil*

La evolución del emprendimiento juvenil se ha dado a raíz del avance tecnológico, el acceso al Internet, una educación accesible y de calidad han permitido democratizar el emprendimiento. Les ha dado la oportunidad a los jóvenes de brillar y poner en marcha sus ideas y proyectos (Lin et al., 2022).

La mentalidad emprendedora de los jóvenes también ha sufrido una evolución, puesto que antes creían que era una opción arriesgada, poco convencional y que no contaban con la experiencia suficiente, pero en la actualidad los emprendedores jóvenes lo ven como una oportunidad para obtener independencia financiera y generar empleo. Es necesario resaltar que actualmente existen componentes de importancia para el emprendimiento juvenil, como la creatividad, la innovación, la autonomía y el autoaprendizaje. Por lo cual los gobiernos y entidades educativas han comenzado a aplicar o desarrollar programas destinados a impulsar el espíritu emprendedor (Hans, 2020).

Otro aspecto a resaltar es la variedad de sectores en los cuales los jóvenes han iniciado sus emprendimientos. Si bien el enfoque del emprendimiento se centraba en el comercio y la tecnología, actualmente se enfoca en otros ámbitos como la sostenibilidad ambiental, el arte de la salud y la industrialización de procesos. Esta variedad de campos empresariales refleja un cambio en la mentalidad y en el sistema empresarial, lo cual permite mejorar la calidad de la economía de los países (Ledian et al., 2023).

Las características que más resaltan en el emprendimiento juvenil son la responsabilidad social y la colaboración. Estos jóvenes emprendedores están más comprometidos con generar empresas o proyectos de inversión que sean responsable social y ambientalmente y que generen un beneficio para la población. Además, están dispuestos a colaborar con las personas en donde la empresa está establecida (Lin et al., 2022).

Sin embargo, cabe resaltar que actualmente el emprendimiento juvenil aún enfrenta a grandes desafíos como la falta de recursos económicos, la falta de capacitación, la falta de oportunidad y la falta de experiencia. Esos obstáculos deben ser superados por los emprendedores. Además, deberán tomar en cuenta la incertidumbre económica y los cambios políticos de los países con la finalidad de garantizar el éxito empresarial (Hans, 2020).

1.2. **Emprendimiento**

1.2.1. *Definición de emprendimiento*

El término emprendimiento se deriva del concepto francés *entreprendre*, que literariamente equivale al concepto inglés *to undertake*, que significa el acto de crear un negocio o negocios mientras se soportan todos los riesgos con la esperanza de obtener ganancias (Terán & Guerrero, 2020).

Pero como definición básica, González y Vieira (2021) mencionó que es un poco limitante. Y señala una definición de emprendimiento más moderna que trata de transformar el mundo resolviendo grandes problemas como lograr un cambio social o crear un producto innovador que desafíe el status quo de cómo vivimos nuestras vidas a diario. Resaltando que las personas hacen para tomar su carrera en sus manos y llevarla en la dirección que desean.

Por su parte, Useche et al. (2021) indicó que es el proceso de desarrollar, organizar y administrar un nuevo negocio para generar ganancias mientras asume riesgos financieros. En un sentido más amplio, el espíritu empresarial es el proceso de transformar el status quo resolviendo los problemas y puntos débiles más apremiantes de nuestra sociedad, a menudo mediante la introducción de un producto o servicio innovador o la creación de nuevos mercados.

1.2.2. *Importancia del emprendimiento*

Terán y Guerrero (2020) y González y Vieira (2021) coincidieron en que el emprendimiento es importante en una economía como la actual, por los siguientes aspectos:

- Los empresarios crean empleos: Sin empresarios, los empleos no existirían. Los empresarios asumen el riesgo de emplearse a sí mismos. Su ambición de hacer crecer su negocio eventualmente conduce a la creación de nuevos empleos. A medida que su negocio continúa creciendo, se crean aún más empleos.
- Los emprendedores innovan: Algunas de las mejores tecnologías en la sociedad actual provienen de las empresas. Los avances tecnológicos provienen de la necesidad de resolver problemas, crear eficiencias o mejorar el mundo. En los períodos donde hay más avances en la tecnología, generalmente hay que agradecer a un emprendedor por ello.
- Los empresarios crean cambios: Los empresarios sueñan en grande: muchos apuntan a mejorar el mundo con sus productos, ideas o negocios. Así que, naturalmente, algunas de sus ideas harán un cambio mundial. Pueden crear un nuevo producto que resuelva un problema candente o asumir el desafío de explorar algo nunca antes explorado.
- Los empresarios aportan a la sociedad: Mientras que algunos tienen la noción de que los ricos son malvados y codiciosos, a menudo hacen más por el bien mayor que la persona promedio. Ganan más dinero y, por lo tanto, pagan más impuestos, lo que ayuda a financiar los servicios sociales. Los empresarios son algunos de los mayores donantes a organizaciones benéficas y sin fines de lucro para diversas causas. Algunos buscan invertir su dinero en la creación de soluciones para ayudar a las comunidades más pobres a tener acceso a cosas que damos por sentado, como agua potable limpia y buena atención médica.
- Los empresarios aumentan el ingreso nacional: el espíritu empresarial genera nueva riqueza en una economía. Las nuevas ideas y los productos o servicios mejorados de los empresarios permiten el crecimiento de nuevos mercados y nueva riqueza.

1.2.3. *Definición de emprendedor*

El emprendedor se define como alguien que tiene la capacidad y el deseo de establecer, administrar y tener éxito en una empresa de inicio junto con el riesgo que tiene derecho a ella, para obtener ganancias. El mejor ejemplo de emprendimiento es el inicio de una nueva empresa comercial. Los empresarios son a menudo conocidos como una fuente de nuevas ideas o innovadores, y traen nuevas ideas al mercado reemplazando las viejas con una nueva invención (Terán & Guerrero, 2020).

Un emprendedor es alguien que tiene una idea y que trabaja para crear un producto o servicio que la gente comprará, así como una organización para apoyar ese esfuerzo. Un emprendedor asume la mayor parte del riesgo y la iniciativa para su nuevo negocio y a menudo es visto como un visionario o innovador (Vladasel et al., 2021).

Los emprendedores son tan diversos como dinámicos. Hay muchos tipos diferentes de empresarios, incluidos propietarios de pequeñas empresas, creadores de contenido, fundadores de startups y cualquier persona que tenga la ambición de construir un negocio y trabajar para sí mismo (Borja et al., 2020). Los rasgos comunes para los empresarios incluyen:

- Disfrute de libertad y flexibilidad
- Son inventivos
- Están orientados a objetivos y son ambiciosos
- Piensa creativamente
- Son intrépidos
- Solucionadores de problemas
- Alta iniciativa propia
- Comprender los principios financieros básicos

1.3. Perfil emprendedor

1.3.1. Características de emprendedores

Para McClelland (1961) las 10 características de los emprendedores de alto rendimiento son:

- **Iniciativa:** Los emprendedores son proactivos y toman la iniciativa para poner en marcha sus ideas. No esperan a que otros actúen; en su lugar, son impulsados a tomar medidas y convertir sus conceptos en realidades tangibles.
- **Persistencia:** Los emprendedores enfrentan desafíos y obstáculos en su camino, pero no se rinden fácilmente. La persistencia les permite superar adversidades, aprender de los fracasos y mantener su enfoque en sus objetivos a pesar de las dificultades.
- **Cumplimiento:** Los emprendedores son responsables de sus acciones y compromisos. Cumplen con sus promesas y asumen la responsabilidad de las consecuencias de sus decisiones.
- **Exigencia de calidad y eficiencia:** Los emprendedores buscan la excelencia en lo que hacen. Están orientados a la calidad y buscan formas de ser más eficientes y efectivos en sus operaciones.
- **Correr riesgos calculados:** Aunque el riesgo es una parte inherente de emprender, los emprendedores no actúan impulsivamente. En cambio, toman riesgos calculados basados en investigaciones y análisis cuidadosos.
- **Establecimiento de metas:** Los emprendedores definen objetivos claros y alcanzables. Estas metas proporcionan una dirección clara para sus esfuerzos y les permiten medir su progreso.
- **Búsqueda de información:** Los emprendedores son ávidos aprendices y buscan constantemente información relevante para sus negocios. Están dispuestos a investigar y aprender sobre su industria, mercado y tendencias emergentes.
- **Planificación sistemática:** Los emprendedores no actúan al azar. En su lugar, desarrollan planes estratégicos bien pensados que delinean los pasos necesarios para alcanzar sus objetivos. Esta planificación les ayuda a tomar decisiones informadas y a administrar eficientemente sus recursos.
- **Persuasión y redes de soporte:** Los emprendedores deben comunicar su visión y atraer a

inversores, clientes y colaboradores. La habilidad de persuasión es esencial para construir relaciones y obtener el apoyo necesario para hacer crecer su negocio.

- Autoconfianza: Los emprendedores tienen confianza en sus habilidades y en su capacidad para superar desafíos. Esta autoconfianza les ayuda a tomar decisiones audaces y a enfrentar situaciones desconocidas con determinación.

1.3.2. Competencias emprendedoras

Según Guarán y Yancha (2023) existen tres niveles de competencias, que todos los empresarios necesitan:

- Competencias personales: creatividad, determinación, integridad, tenacidad, equilibrio emocional y autocrítica.
- Competencias interpersonales: comunicación, compromiso/carisma, delegación, respeto.
- Competencias empresariales: visión de negocio, gestión de recursos, networking, habilidades de negociación.

1.3.3. Motivación emprendedora

Los empresarios son conocidos por su tenacidad y compromiso: con ideales elevados, largas horas y éxito. Son trabajadores duros que entran en un proyecto apasionadamente y encuentran el éxito porque pueden convencer a otras personas del valor de sus ideas. Un factor clave para mantener este tipo de energía, creatividad e impulso es la motivación. El papel de la motivación en el emprendimiento es fundamental para su éxito final (Shi & Wang, 2021).

Asimismo, deben estar motivados para convencer a los inversores de la practicidad de sus ideas. El deseo y la motivación para seguir centrándose en las tareas y trabajar duro son las claves para convertirse en empresarios exitosos. (Meneses, 2023).

Existen varios tipos de motivación empresarial, de acuerdo a Moscoso et al. (2023) estos pueden variar dependiendo del tipo de empresario y su motivo. Estos también pueden clasificarse como motivaciones financieras y no financieras. Las motivaciones más comunes son:

- Ganancias monetarias: toda empresa empresarial, ya sea empresarial o convencional, tiene el motivo final de generar ganancias. Los empresarios también quieren ganancias máximas en términos de dinero, pero obtienen más satisfacción en el proceso. En primer lugar, están trabajando para sí mismos, lo cual es una gran motivación en sí misma. En segundo lugar, creen que mientras ganan dinero, también ofrecen soluciones comerciales innovadoras a la industria.
- Más libertad: los sistemas empresariales otorgan más libertad que los convencionales. Los empresarios quieren tener una estructura de trabajo que garantice una mayor flexibilidad. Tienen más libertad para tomar decisiones que creen que beneficiarán a la empresa a largo plazo.
- Más autoridad: los empresarios tienen más autoridad, lo que también los hace responsables de sí mismos. Dado que tienen estas ideas de negocio, quieren participar en todos los aspectos de la misma. Desde el desarrollo de productos hasta garantizar una base de clientes sostenible, los empresarios tienen la última palabra en cada una de estas decisiones.
- El control creativo es una motivación que mantiene a los emprendedores en marcha y les ayuda a alcanzar sus objetivos. Toda decisión creativa debe estar alineada con la visión de los emprendedores. Por ejemplo, se lanza un producto para dirigirse a una base de clientes más joven. Para atraer una base particular, se debe tomar cada decisión creativa para lograr este objetivo, desde el diseño del producto hasta las estrategias de marketing.

1.4. Tipos de emprendimientos

Es importante conocer las pequeñas diferencias entre los tipos de emprendimientos, porque es imperativo que un empresario planifique una empresa en consecuencia. Cada tipo de emprendedor se enfrenta a múltiples desafíos y dificultades.

Del mismo modo, el conjunto de habilidades requeridas también es diferente para cada tipo. Algunos tipos de emprendimiento se discuten a continuación:

Emprendimiento Social: En el emprendimiento social, los emprendedores utilizan sus productos y servicios para resolver problemas sociales. Este nicho no tiene la intención de obtener grandes sumas de ganancias. Su objetivo es hacer una empresa que pueda hacer el bien social. Producen ciertos productos y servicios que resuelven ciertos problemas ambientales y sociales (Murillo, 2020).

Emprendimiento innovador: Este tipo de emprendimiento, como su nombre indica, se centra en la innovación. Si tienes una idea creativa para hacer nuevos productos o iniciar un nuevo negocio, puedes convertirte en un emprendedor innovador. Este tipo de emprendimiento exige una idea única que pueda cambiar el mundo o al menos cambiar algo significativo (Soledispa et al., 2022).

Emprendimiento de pequeñas empresas: El emprendimiento de pequeñas empresas se limita a pequeñas empresas o empresas. Estos empresarios no obtienen grandes ganancias de sus empresas. El objetivo principal de los empresarios de pequeñas empresas es mejorar el estilo de vida de sus familias. No tienen la intención de captar ningún financiamiento ni están interesados en expandir sus negocios (Murillo, 2020).

Emprendimiento de Grandes Empresas: El espíritu empresarial de las grandes empresas entra en la categoría de negocios a nivel macro. Este tipo de emprendimiento es único porque incluye la compra de pequeñas empresas en lugar de comenzar una nueva e introducir nuevos productos o empresas en un mercado existente. Consisten en un gran equipo de ejecutivos (Soledispa et al., 2022).

Emprendimiento de inicio escalable: Los emprendedores de startups escalables analizan las brechas en el mercado y tratan de encontrar soluciones. Las empresas escalables se centran más en el desarrollo de modelos de negocio repetibles y escalables. El objetivo principal de los empresarios escalables es expandir su negocio y obtener ganancias masivas. Los empresarios escalables conocen las formas de hacer planes a largo plazo para obtener ganancias y hacer que sus negocios crezcan rápidamente (Murillo, 2020).

Intraemprendimiento: Es una persona que piensa creativamente y actúa como un emprendedor mientras se desempeña dentro de una empresa. Cualquier persona que caiga en esta categoría debe ser un profesional seguro de sí mismo y activo. Estos ayudan a las empresas a crecer y ayudan a desarrollar individuos con mentalidades innovadoras (Soledispa et al., 2022).

1.5. Beneficios y desventajas del emprendimiento

1.5.1. Ventajas y desventajas de ser emprendedor

Según Gómez y Nicula (2022) las ventajas y desventajas de un emprendimiento son:

Ventajas del emprendimiento

- **Flexibilidad laboral:** Emprendimiento significa autoempleo, que viene con la capacidad de establecer su propio horario y trabajar donde desee.
- **Capacidad para seguir tu pasión:** Si su idea innovadora está relacionada con sus pasiones o pasatiempos, el espíritu empresarial le permite hacer una carrera de lo que ama.
- **Control total:** Debido a que son dueños de sus propios negocios, los empresarios tienen el control completo de sus empresas empresariales, con la capacidad de tomar decisiones rápidamente.

- **Creatividad:** Sin las cargas de la burocracia común en las empresas grandes y maduras, los empresarios pueden resolver problemas creativamente y experimentar a menudo.
- **Potencial de ingresos ilimitado:** Como muestran empresarios famosos como Mark Zuckerberg o Bill Gates, un emprendedor de inicio con una idea de negocio exitosa puede ganar millones o incluso miles de millones de dólares.

Contras del emprendimiento

- **Riesgo financiero:** Convertirse en un emprendedor significa poner dinero en la línea para su idea. Si no funciona, usted será responsable de lidiar con inversores decepcionados y préstamos bancarios pendientes.
- **Largas horas:** Entre la lluvia de ideas sobre nuevas ideas, la seducción de posibles inversores y la gestión de las operaciones diarias de sus negocios, muchos empresarios trabajan mucho y duro para hacer realidad su sueño.
- **Mayor responsabilidad:** Como líder de su propio negocio, todos lo buscarán en busca de visión y dirección, lo que puede causar un tremendo estrés personal.
- **Alta competencia:** El hecho de que su idea de negocio sea innovadora no significa que no enfrentará una dura competencia, ya sea de empresas establecidas en su industria u otros empresarios que buscan vencerlo hasta la línea de meta.
- **Ingresos poco confiables:** Si bien los empresarios exitosos pueden ver un gran día de pago, no sucederá de la noche a la mañana. Mientras tanto, espere tiempos de escasez a medida que invierte todos sus ingresos en el crecimiento de su negocio.

1.5.2. Toma de decisiones

Los empresarios necesitan tomar varias decisiones para estos negocios, él / ella necesita buenas habilidades para tomar decisiones debido al problema del mercado y la defensa de la situación del mercado. Los empresarios toman decisiones la identidad alternativa y luego seleccionan el mejor curso de acción para resolver problemas específicos en el negocio (Farinha et al., 2020). El emprendedor debe seguir los pasos del proceso de decisión empresarial.

1. **Identificación del problema u oportunidad:** El emprendedor comienza por identificar el problema o la oportunidad que desea abordar con su emprendimiento. Esto implica analizar el mercado, identificar necesidades insatisfechas o identificar una oportunidad de negocio.
2. **Recopilación de información:** Una vez identificado el problema u oportunidad, el emprendedor busca recopilar toda la información relevante relacionada con el tema. Esto puede incluir investigar el mercado, estudiar a la competencia, analizar las tendencias del sector y recabar datos necesarios para evaluar la viabilidad de la idea.
3. **Generación de alternativas:** En esta etapa, el emprendedor genera diferentes alternativas o soluciones posibles para abordar el problema u oportunidad identificados. Se fomenta la creatividad y se exploran diferentes enfoques para encontrar la mejor opción.
4. **Evaluación de alternativas:** Una vez generadas las alternativas, el emprendedor evalúa cada una de ellas en función de diversos criterios. Estos criterios pueden incluir factores financieros, de viabilidad técnica, de sostenibilidad, de impacto social, entre otros. La evaluación implica analizar los pros y los contras de cada opción y compararlas entre sí.
5. **Toma de decisión:** Basándose en la evaluación de las alternativas, el emprendedor selecciona la opción que considera más adecuada para abordar el problema u oportunidad. Esta decisión puede ser influenciada por factores como la viabilidad financiera, el potencial de crecimiento, la pasión del emprendedor por la idea, la capacidad de ejecución, entre otros.

6. **Implementación de la decisión:** Una vez tomada la decisión, el emprendedor pasa a la etapa de implementación. Esto implica planificar y ejecutar las acciones necesarias para llevar a cabo la idea de negocio. Puede incluir la obtención de recursos, el desarrollo de un plan de negocios, la contratación de personal, entre otros aspectos relacionados con la puesta en marcha del emprendimiento.
7. **Evaluación y ajuste:** Una vez que la decisión ha sido implementada, el emprendedor debe monitorear y evaluar constantemente los resultados y ajustar el enfoque según sea necesario. Esto implica analizar el desempeño del negocio, identificar áreas de mejora, aprender de los errores y realizar cambios estratégicos en función de la retroalimentación y el análisis de los resultados obtenidos.

1.5.3. Estrategias

Las estrategias se las conoce como planificaciones que se llevan a cabo con el propósito de cumplir un objetivo.

El autor Westreicher (2020) define a la estrategia como un método idóneo para la toma de decisiones, que responde hacia un evento determinado, logrando alcanzar entre uno o varios objetivos planteados.

Por otro lado, la autora Naranjo (2018) define que la estrategia es un instrumento que sirve para gestionar los procedimientos y técnicas mediante bases científicas, ejerciendo sus estudios teóricos y prácticos que lleva a satisfacer las necesidades de la organización.

Estrategias genéricas de Porter

Estas herramientas son diseñadas por Michael Porter el cual busca que una empresa alcance a desarrollar ventajas competitivas en el mercado, con el propósito de que las organizaciones se diferencien de otras compañías para así garantizar su permanencia en dicho sector, lo que alargará su ciclo de vida. (Licari, 2023)

Liderazgo de costos: Esta estrategia consiste en ofrecer productos o servicios a un precio más competitivo, mientras que conserva una calidad comparable a las otras competencias. La idea es obtener un valor del mercado que atraiga a los clientes buscando la mejor oferta por su dinero. Para lograr alcanzar esta estrategia es necesario que en la cadena de suministro debe trabajar óptimamente donde interviene la producción y la distribución del bien o del par, así como monitorear los costos que participan en la organización. (Licari, 2023)

Adicionalmente el liderazgo de costos se la considera como una estrategia competitiva del mercado de forma que, en la distribución de bienes y servicios cuenta con una semejanza hacia otras marcas, pero con precios bajos. (Enzyme, 2023)

Diferenciación: Esta estrategia consiste en diferenciarse de los demás competidores, ofreciendo a los clientes productos y servicios que serán distinguidos en el mercado, exclusivo y originales. Para implementar esta estrategia se requiere en invertir una investigación de mercado que ayuda a establecer una marca fuerte y reconocible en el mercado. (Licari, 2023)

Además, se entiende que la estrategia de diferenciación consiste en elaborar y ofrecer productos que sean percibidos como únicos y exclusivos en mercado de forma que los clientes estén dispuestos a pagar precios altos, es debido a que se les ofrece un valor superior hacia sus productos o servicios. (Quiroa, 2020)

Enfoque: Esta estrategia se dirige hacia un segmento de mercado específico, en vez de estar ampliado su enfoque del mercado. (Licari, 2023)

De acuerdo con Trenza (2022) la estrategia de segmentación o de enfoque se la utiliza para trabajar sobre un grupo pequeño en el mercado de forma que este grupo de personas cuentan con necesidades similares de manera que al ofrecerles un bien o un servicio debe estar acorde a los requisitos

de un nicho de mercado.

1.6. Emprendimientos juveniles

1.6.1. Definición

Se entiende que el emprendimiento es una alternativa que ayuda a mejorar las condiciones de vida de los jóvenes, para esta de más Worldwide (2014) menciona que es importante conocer el talento, la energía y la creatividad de los jóvenes del cual se debe aprovechar para así formular estrategias que fomenten esta actividad, de manera que ayuda a los jóvenes en alcanzar nuevas oportunidades de vida.

Los emprendimientos juveniles son un fenómeno en crecimiento en la sociedad actual. Cada vez más jóvenes se están aventurando a crear sus propios proyectos y negocios, mostrando una gran iniciativa y determinación. Estos emprendimientos juveniles pueden ser definidos como iniciativas lideradas por jóvenes que buscan generar valor a través de la creación de productos, servicios o soluciones innovadoras (Gómez & Nicula, 2022).

Una característica fundamental de los emprendimientos juveniles es la pasión y el entusiasmo que los impulsa. Los jóvenes emprendedores suelen estar motivados por una visión clara de lo que desean lograr y están dispuestos a trabajar arduamente para alcanzar sus metas. Esta pasión se traduce en una gran energía y creatividad, lo que les permite generar ideas frescas y disruptivas (Moscoso et al., 2023).

Además, los emprendimientos juveniles a menudo están impulsados por la necesidad de hacer una diferencia en el mundo. Los jóvenes de hoy en día están cada vez más preocupados por los problemas sociales y ambientales, y muchos de ellos ven en el emprendimiento una forma de abordar y resolver estas cuestiones. A través de sus proyectos, los emprendedores juveniles buscan generar un impacto positivo en la sociedad y contribuir a la construcción de un futuro mejor (Meneses, 2023).

Otra característica importante de los emprendimientos juveniles es la capacidad de adaptación y flexibilidad. Los jóvenes suelen ser más abiertos al cambio y están dispuestos a asumir riesgos. Esto les permite adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones del mercado y aprovechar las oportunidades emergentes. Además, la tecnología y las redes sociales juegan un papel fundamental en el éxito de muchos emprendimientos juveniles, ya que les permiten llegar a un público más amplio y establecer conexiones con otros emprendedores y mentores (Torres et al., 2021).

Sin embargo, los emprendimientos juveniles también enfrentan desafíos significativos. La falta de experiencia y recursos financieros puede dificultar el inicio y el desarrollo de un proyecto. Además, la competencia en el mundo empresarial es intensa y los jóvenes emprendedores deben esforzarse por destacarse en un mercado saturado. A pesar de estos desafíos, muchos jóvenes perseveran y encuentran formas creativas de superar las barreras (Torres et al., 2020).

1.6.2. Importancia y beneficios del emprendimiento juvenil para los jóvenes y la sociedad

En el entorno económico y empresarial actual, el emprendimiento juvenil ha sido una base sólida para la transformación de la sociedad. Esta participación activa de este sector económico y activo ha permitido generar beneficios que trascienden barreras y permiten crear una economía sustentable (McFarland, 2021).

En primer lugar, el emprendimiento juvenil es un motor de innovación. Estos jóvenes audaces y con habilidades nuevas han generado nuevas respuestas para solucionar problemas existentes. Además, tienen la capacidad de cambiar y adoptar enfoques con la finalidad de generar nuevas oportunidades, creación de servicios y productos que permitan satisfacer las necesidades de un mercado cambiante y altamente competitivo (Ahmed & Ayalew, 2021).

Además de estos jóvenes emprendedores, no solamente aprovechan las oportunidades de crecimiento personal y profesional, sino también permiten una mejora continua en las zonas o comunidades en donde desarrolla sus emprendimientos. Estos jóvenes emprendedores y sus empresas han generado empleo y un desahogo para los miles de desempleados. Mediante la creación de empleos, genera una economía más sólida, ayudan a las familias y proveen al país de recursos (Torres et al., 2021).

Otro de los beneficios que se pueden obtener del emprendimiento juvenil es la diversificación y mejora de la economía. Estos jóvenes emprendedores realizan innovaciones en nuevos sectores y establecen nuevas oportunidades de negocios y crecimiento del mercado. Esta diversificación económica permite a un país generar una economía sostenible y diversificada, y globalmente competitiva (Ahmed & Ayalew, 2021).

1.6.3. Factores que impulsan el emprendimiento juvenil

La tecnología ha sido un pilar fundamental en el emprendimiento juvenil. El Internet y la digitalización han permitido que todo el mundo tenga acceso a diferentes herramientas que antes, solamente aquellos con mayor poder adquisitivo podían acceder. Actualmente los jóvenes emprendedores pueden hacer uso de todas las herramientas digitales para comercializar sus productos o servicios a nivel global y manera más eficiente y con mejores resultados. Asimismo, los avances tecnológicos han permitido que emprendimientos juveniles de innovación puedan hacer uso de software de aplicaciones móviles, negocios en línea, comercio digital con la finalidad de incrementar su participación en el mercado. (Gómez M. , 2019)

Asimismo, los cambios en la mentalidad, actitudes y aptitudes de los emprendedores jóvenes han sido fundamental, pues los días en donde creían que la falta de posibilidades financieras limitaba su capacidad de emprender han quedado atrás. Ahora los jóvenes emprendedores buscan cumplir sus sueños mediante el uso de diversas herramientas con una mínima inversión que les permita desarrollar y materializar sus ideas. Mantienen una mentalidad en la que están dispuestas a asumir los riesgos de enfrentar los desafíos y buscar aportar al desarrollo económico y social al país (Arias, 2020).

Y, por último, el apoyo institucional y la creación de programas educativos han permitido fortalecer las aptitudes emprendedoras de los jóvenes. Puesto que el Gobierno en las entidades educativas han identificado la importancia de programas que impulsen la generación de nuevos negocios. Estos programas educativos no solamente se preocupan por darles una educación que les facilite el proceso de creación de negocios si tú también les brinda la confianza y les da las oportunidades para que ellos puedan capacitarse continuamente y puedan enfrentar los desafíos del mundo empresarial (Ruiz & Machuca, 2020).

1.6.4. Barreras y desafíos para los jóvenes emprendedores

Las limitaciones financieras y el acceso a financiamiento han sido uno de los mayores desafíos para los jóvenes emprendedores. Al ser jóvenes, se carece de recursos financieros y de un historial crediticio que les permita acceder al financiamiento (Ovalles et al., 2018).

Otra de las barreras es la falta de experiencia y conocimientos necesarios de los jóvenes para realizar inversiones con un capital de riesgo bajo o moderado. Aunque existen programas que permiten financiar y dan subsidios a jóvenes emprendedores, la competencia es feroz. Los estándares son muy altos y los fondos limitados. Por lo que los jóvenes emprendedores tienen que buscar otras opciones de financiamiento, como la inversión propia y la búsqueda de inversores (Awotunde & Van Der Westhuizen, 2021).

Asimismo, la complejidad legal y las regulaciones que afectan a los jóvenes emprendedores, pues les dificulta mucho el proceso de constituir empresas o de formalizar y legalizar las mismas. La obtención de permisos y licencias suelen ser complicados, costosos y el proceso muy burocrático, constituyéndose, una barrera para la entrada de creación de nuevos emprendimientos (Lediana et al., 2023).

En este mismo contexto, la normativa laboral y fiscal también representa un desafío, principalmente el momento de contratar empleados o realizar una expansión a nivel internacional. Para superar estos obstáculos se requiere de personal con conocimiento profundo sobre estas regulaciones y asesoramiento legal continuo, lo cual implica un desembolso de los recursos financieros (Ovalles et al., 2018).

1.7. Edad de los jóvenes emprendedores

El Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) (2021) realizó un programa para emprendedores jóvenes, para lo cual estableció un rango de edad poblacional de 18 a 29 años de edad, que plantean su acceso a la empleabilidad dinamización económica a través de entidades que les brinden una capacitación para el desarrollo de proyectos de inversión.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2021) en Ecuador a partir del año 2021 se estableció la Ley de la Juventud, la misma que considera que un joven estaba en un rango de edad de 18 a 29 años y promueve políticas de apoyo a su empleabilidad mediante la creación de programas gubernamentales como el empleo joven a través del Ministerio de Trabajo, la inserción laboral para para jóvenes sin experiencia y también el otorgamiento de facilidades para la creación de nuevas empresas.

Una encuesta realizada a más de 25000 personas con un rango de edad de 18 a 40 años en 35 países dio como resultado que el rango ideal para iniciar su propio negocio sería desde los 18 hasta los 28 años. Además, otros resultados resaltaron que el 51% estaba preocupado de no ser tomados en serio por su edad, cuenta por ciento expresó que su edad los ayudaría a lograr el éxito, 61% indicó que son mejores para adaptarse a las nuevas tecnologías y el 43% indicó que era más probable que tuviesen ideas creativas e innovadoras. Asimismo, otro resultado que es necesario resaltar es que el 74% de los encuestados sueña con ser emprendedor, mientras que el 16% indicó que ya tenía su propio negocio (Piedra, 2021).

1.8. Sectores emergentes en el emprendimiento juvenil

1.8.1. Tecnología y startups digitales

Las startups son organizaciones humanas con gran capacidad de cambio que desarrollan productos o servicios altamente innovadores y deseados por el mercado, y su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente (Iskamto et al., 2019). Estas estructuras suelen operar con costos mínimos, pero obtienen ganancias que crecen exponencialmente, mantienen una comunicación continua y abierta con los clientes, y se orientan a la masificación de las ventas (Fernández, 2023). Las startups digitales son aquellas que tienen una fuerte relación con la tecnología y sobresalen en el mercado apoyadas por las nuevas tecnologías (Gómez M. , 2019).

El emprendimiento juvenil en el sector de la tecnología y las startups es una tendencia en crecimiento. La percepción de los jóvenes sobre las startups es positiva, y muchos jóvenes ven el emprendimiento como una base para el éxito laboral (Furdui et al., 2020). En España, por ejemplo, existen más de 23,000 startups, según un estudio. Además, algunos gobiernos están implementando planes y leyes para apoyar el emprendimiento innovador, incluyendo una Ley de Startups para crear un marco favorable para el sector (Allen, 2022).

Por lo tanto, las startups digitales son un sector emergente del emprendimiento juvenil, y su importancia radica en su capacidad de innovación y su orientación al cliente. Además, los gobiernos están implementando medidas para apoyar el emprendimiento innovador y crear un marco favorable para el sector (Salim et al., 2021).

1.9. Razones por las que los jóvenes inician sus negocios

El emprendimiento juvenil por necesidad se refiere a la iniciativa de los jóvenes de llevar a cabo proyectos emprendedores debido a circunstancias económicas o sociales que los impulsan a buscar oportunidades y superarse en la vida (Villalobos et al., 2021).

A continuación, se presentan algunos puntos relevantes sobre el emprendimiento juvenil por necesidad:

- **Autonomía y superación:** Fomentar el emprendimiento en niños, niñas y jóvenes es importante para promover su autonomía y superación en la vida. A través del emprendimiento, se desarrollan habilidades como la creatividad, asertividad, la confianza y el pensamiento positivo. También mejora la capacidad para resolver conflictos y tomar decisiones.

- **Desarrollo económico y creación de empleo:** En un contexto difícil, el emprendimiento juvenil puede desempeñar un papel importante en el desarrollo económico y la generación de empleo. Es una forma de crear oportunidades tanto para los propios emprendedores como para otros miembros de la comunidad.
- **Motivación y oportunidad:** Según investigaciones, muchos jóvenes emprenden negocios por la oportunidad que ven en el mercado, mientras que otros lo hacen por necesidad. Es importante brindar apoyo y programas que fortalezcan el emprendimiento juvenil, tanto en las etapas iniciales como en las subsiguientes, para aumentar las posibilidades de éxito y supervivencia de los emprendimientos juveniles.
- **Desafíos y compromisos:** Ser un emprendedor joven implica asumir riesgos, responsabilidades y compromisos. Puede requerir trabajar largas horas y sacrificar ciertas actividades sociales. Al principio, es posible que los ingresos no sean significativos, lo que puede generar dudas y tentaciones de renunciar. Sin embargo, el emprendimiento ofrece la posibilidad de ser dueño de su propio tiempo y trabajar por los propios sueños.

En este contexto, Saavedra (2020) considera que el emprendimiento juvenil por necesidad es una forma de buscar oportunidades y superarse en la vida a través de proyectos emprendedores. Fomentar el emprendimiento en los jóvenes puede promover su autonomía, desarrollo económico y creación de empleo. Aunque enfrenta desafíos y requiere compromiso, el emprendimiento juvenil ofrece la posibilidad de alcanzar metas y trabajar por los propios sueños.

1.10. Perfil del emprendedor juvenil

Para Mendieta (2023) el emprendedor juvenil es diverso y multifacético, posee una gran, una combinación única de habilidades, experiencias, perspectivas y expectativas. Sin embargo, existen ciertas características comunes que suelen definir a los emprendedores juveniles y les permite obtener una ventaja competitiva que lo prepara para enfrentar desafíos y aprovechar las oportunidades

En primer lugar, se encuentra la es un aspecto fundamental de los jóvenes emprendedores. Este sector de la población posee una capacidad innata para generar ideas diferentes y creativas e innovadoras, pues tienen una mente abierta y a su disposición varias herramientas que les permiten identificar oportunidades y encontrar soluciones diferentes y diversas (Paz, 2023).

La pasión es el segundo rasgo más notorio de los jóvenes emprendedores, pues esto les permite impulsar sus ideas y proyectos. La perseverancia y disciplina son impulsados por una fuerte creencia en lograr sus objetivos de esta pasión les brinda la motivación necesaria para superar dificultades y alcanzar sus objetivos mediante el uso de los recursos que dispone (Espinosa & Paz, 2021).

El tercer elemento esencial es su mentalidad emprendedora y su capacidad para asumir riesgos. Los jóvenes emprendedores están dispuestos a salir de su área de confort y enfrentar desafíos con la finalidad de lograr sus sueños y de crear una fuente de ingresos que les permita ser independientes y aportar al desarrollo económico del sector. Esta mentalidad les permite tener una visión más profunda y a largo plazo, lo que les permite aprovechar los cambios en el entorno para generar nuevas propuestas empresariales (Guarán & Yanchar, 2023).

Como cuarto elemento fundamental se tiene la capacidad de adquirir nuevos conocimientos y habilidades. Los emprendedores y jóvenes están dispuestos a invertir tiempo, esfuerzos y recursos con la finalidad de impulsar su crecimiento personal y profesional. Este esfuerzo les permite obtener oportunidades y el estar al tanto de las últimas tendencias en tecnología e innovación o cual les permite obtener una ventaja competitiva a nivel de participación de mercado (Espinosa & Paz, 2021).

Por último, está la colaboración y construcción de redes sólidas, estas les permiten rodearse de personas que comparten la misma visión y pueden aportar a la generación del emprendimiento. Al buscar oportunidades que les permitan establecer conexiones y colaborar con otros emprendedores, les permitirá mejorar su visión del negocio, además de que les abrirá puertas a internacionalizar sus productos, servicios o proyectos (Ghiringhelli, 2023).

1.11. Beneficios del emprendimiento juvenil para un país

De acuerdo, con Molero et al. (2020) El emprendimiento juvenil puede tener varios beneficios para un país, algunos de los cuales se mencionan a continuación:

Desarrollo económico: Los jóvenes emprendedores pueden crear nuevos negocios y empleos, lo que puede impulsar la economía del país.

Innovación: Los jóvenes suelen tener ideas frescas y creativas, lo que puede llevar a la creación de nuevos productos y servicios.

Desarrollo personal: El emprendimiento puede ayudar a los jóvenes a desarrollar habilidades como la creatividad, el asertividad, la confianza y el pensamiento positivo.

Autonomía: El emprendimiento permite a los jóvenes tener más control sobre su tiempo y su carrera, lo que puede llevar a una mayor satisfacción personal.

Solución de problemas sociales: Los jóvenes emprendedores pueden enfocarse en resolver problemas sociales y ambientales, lo que puede tener un impacto positivo en la sociedad.

Crecimiento profesional: El emprendimiento puede ayudar a los jóvenes a adquirir nuevas habilidades y conocimientos, lo que puede llevar a un crecimiento profesional.

De la misma manera, Guarán et al. (2021) estableció que los beneficios del emprendimiento juvenil para un país son:

El emprendimiento juvenil es importante para reducir el desempleo: El desempleo es un desafío mayor que el mundo está tratando de responder en esta década. La tasa de desempleo mundial es del 6,2% en 2021. Aumentó a 7.11% en 2022. El emprendimiento juvenil está tratando de resolver este problema mundial generando nuevos empleos. Además, el desempleo juvenil es un desafío emergente en todos los países del mundo. Las organizaciones internacionales del trabajo dijeron que las personas de entre 15 y 24 años experimentaron un porcentaje mucho mayor de pérdida de empleo que los adultos entre 2019 y 2020. La pandemia mundial es la razón principal de estos dos resultados (Guarán, Torres, & Fichamba, 2021).

Los jóvenes emprendedores son el futuro de la economía: No se puede negar que la juventud es el futuro de nuestro mundo. Pensando desde una perspectiva económica, los jóvenes emprendedores son el futuro de la economía. Porque los jóvenes emprendedores contribuyen a la economía creando empleo, aumentando la productividad, utilizando los recursos rurales e implementando innovaciones novedosas. El campo del emprendimiento es la mejor plataforma para que los jóvenes contribuyan a sus familias, comunidades y sociedades de manera más significativa y económica (Guarán et al., 2021).

El emprendimiento juvenil ayuda a crear nuevos valores en la economía: Los jóvenes son más innovadores en comparación con los adultos. La globalización y la tecnología digital ayudan a los jóvenes a ser más innovadores que los adultos. No temen romper el status quo, y no están limitados a las barreras culturales. Los jóvenes emprendedores crean nuevos valores para la economía mediante la creación de nuevos productos y procesos mediante la creación de nuevas empresas (Guarán et al., 2021).

Los jóvenes emprendedores están desempeñando un papel importante en el desarrollo tecnológico: Los jóvenes, especialmente la generación Z, son más capaces de innovaciones basadas en la tecnología. Esto se debe a que les gusta más vivir con la tecnología y dependen más de la tecnología. Hoy podemos ver nuevos creadores de contenido, especialmente dentro de esta generación Z. Además, hay un creciente desarrollo de campos como la inteligencia artificial, el desarrollo web, el desarrollo de aplicaciones, los juegos móviles, las creaciones digitales, el desarrollo de realidad virtual y la robótica (Guarán et al., 2021).

El espíritu empresarial juvenil les da a los jóvenes ser independientes: Normalmente, la juventud depende de sus padres. No ganan. Existen algunas barreras regulatorias para conseguir un trabajo cuando era joven. Además, la mayoría de los jóvenes todavía están haciendo sus estudios. Debido

a todas estas cosas, los jóvenes están en la categoría de desempleo y su contribución económica es muy baja (Guarán et al., 2021).

El emprendimiento juvenil aumenta las inversiones de los países: Al crear nuevas empresas e innovar cosas nuevas, el espíritu empresarial juvenil ayuda a aumentar la tasa de crecimiento del PIB de los países al apoyar la productividad nacional. Si los jóvenes están listos para desempeñarse como empresarios, el sector financiero está dispuesto a darles algunas inversiones para ayudarlos. Puede ser un banco, un banco de desarrollo, un gobierno o cualquier otro inversor (Guarán et al., 2021).

1.12. Emprendimientos juveniles en Ecuador

Según Soledispa et al. (2022) cada año el 32% de los jóvenes de 18 a 34 años están involucrados en la puesta en marcha de un negocio o poseen uno que ha estado en funcionamiento por 42 meses o menos. En Ecuador, la intención de emprendimiento de los jóvenes alcanza el 51.80%

Además, se observan diferencias significativas entre los grupos de 18 a 24 y de 25 a 34 años, siendo este último el que registra mayor actividad emprendedora. La Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de los jóvenes muestra una tendencia decreciente, luego de un repunte en 2013, pero estas cifras son las más altas entre los países de América Latina y el Caribe (ODS Territorio Ecuador, 2022).

Con corte al 30 de septiembre de 2022, el 8,1% del empleo adecuado en Ecuador (con al menos el salario básico y otros beneficios de ley) está ocupado con jóvenes de hasta 25 años. Esto representa un poco más de 249.000 personas en este rango de edad, pero la Población Económicamente Activa (PEA) es de 1'493.999. Así, más de 1,4 millones de jóvenes de hasta 25 años no encuentran oportunidades en las opciones tradicionales del mercado laboral (Calvopiña, et al., 2022).

Por eso, el emprendimiento adquiere mayor importancia, incluso como un salvavidas laboral. Eso quiere decir que cada vez más jóvenes ven al autoempleo como una solución para generar ingresos y pagar parte de una educación más costosa (ODS Territorio Ecuador, 2022).

Según la última radiografía del crédito en Ecuador, , entre enero y septiembre de 2022, 6 de cada 10 dólares entregados en préstamos a jóvenes de hasta 25 años fueron directamente al financiamiento de proyectos productivos bajo la modalidad de microcrédito (La Hora, 2022).

En otro estudio, se indica que la intención de emprendimiento de los jóvenes en Ecuador alcanza el 51.80%, la misma que se encuentra determinada por la actitud de las personas hacia el emprendimiento. Ecuador se presenta en el octavo lugar de países que emprenden actividades, representado por el 1,6%, con organizaciones o empresas que tienen menos de 3,5 años de vida (La Hora, 2022).

Los sectores en los que se ubican los emprendimientos en Ecuador son: comercio mayorista y minorista (64,2%), manufactura y logística (11,1%), salud, servicios sociales y personales (10,1%), y otros (14,6%) (La Hora, 2022).

2. Materiales y métodos

Este estudio de investigación, se utilizó el método analítico y sintético del cual ayuda a desglosar la investigación, cuyo objetivo principal es analizar los emprendimientos juveniles en la ciudad de Guayaquil.

Para realizar este estudio se plantearon algunos objetivos específico de la investigación: diagnosticar el joven emprendedor, determinar las características del joven emprendedor y establecer estrategias de sostenibilidad para los jóvenes emprendedores. De manera que se recurrió utilizar una combinación de herramientas de recopilación de datos, incluyendo encuestas y entrevistas. Se ha reconocido que los emprendimientos juveniles han generado un impacto significativo para la economía de la ciudad de Guayaquil, del cual se justificaría en investigar la participación de los jóvenes emprendedores.

Para este estudio, se elaborará una estrategia de respaldo basa en datos proporcionado por autores previos de campo de estudio y mediante una encuesta realizada a 100 personas.

2.1. Población

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo la población de los jóvenes que cuentan con empleo para el año 2022, que es alrededor de 65.998 personas en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 1

Población de estudio, provincia de Guayas, según el Censo del 2022

Rango de edad	%	# de personas	Hombre	Mujer	Total
Población de personas que tienen empleo en la ciudad de Guayaquil	100%	486.046	59,25%	40,75%	100%
De 65 y más	5,38%	26.147	15.492	10.655	26.147
De 45 a 64 años	31,37%	152.457	90.331	62.126	152.457
De 35 a 44 años	24,19%	117.563	69.656	47.907	117.563
De 25 a 34 años	25,49%	123.881	73.399	50.481	123.881
De 15 a 24 años	13,58%	65.998	39.104	26.894	65.998
Total		287.982	198.064	198.064	486.046

Nota. Datos tomados de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo de Instituto Nacional de Estadística y Censos (2022)

2.2. Muestra

La muestra se consideró a los jóvenes emprendedores de la ciudad de Guayaquil, por lo tanto, la fórmula que se utilizó fue la muestra para población finita debido a que el tamaño de población es menor a 100.000.

Formula de muestra para población infinita

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

N= es el tamaño de la población

n= es el tamaño de la muestra

Z= es el nivel de confianza o grado de certeza, expresado en porcentaje (se considera un 90% de confianza del cual la puntuación z es de 1.645)

p: es la proporción esperada o probabilidad de éxito

q: es la proporción complementaria o probabilidad de que no ocurra el evento estudiado (1-p)

e: es el margen de error máximo aceptado (el resultado del 100% de nivel de confianza, considerando un 5% de margen de error)

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{486.046 * 1.645^2 * 0.65 * 0.41}{0.05^2 * (486.046 - 1) + 1.645^2 * 0.65 * 0.41}$$

$$n = 100$$

El método de trabajo que se realizó, es similar a cualquier tipo de investigación que este asociado con el artículo científico del autor, donde explica en cómo se debe detallar con claridad el objeto que puede ser una industria, un mercado, competencias, los puntos fuertes y débiles de una empresa también en saber cuáles son las variables que afecta al mercado, este método no es riguroso y en ciertos casos, aparece las creatividades de tal que se pueda remplazar esta herramienta (Benassini, 2009).

Una vez proyectado este enfoque se apreció las siguientes herramientas: diseño de la investigación, la metodología de este estudio se realizó descriptivamente, la metodología del proyecto se realizará cualitativo y aspectos generales de la zona de estudio.

Por medio de este proyecto, se efectuó una recopilación de datos hacia el sector centro de Guayaquil, segmentando ciertamente las cualidades geográficas y demográficas de forma que tiene una mayor influencia en su conducta socioeconómica como es en las ocupaciones, su residencia y sus antecedentes. Es decir que con este enfoque se ejecutara más adelante las encuestas.

En cuanto a la investigación primaria, la segmentación de la investigación del proyecto se enfoca hacia los emprendimientos de jóvenes que participan en la ciudad de Guayaquil. La recolección de datos mediante el muestreo se dirigió hacia los emprendedores legales, de forma que este informe se regulariza en el registro nacional de emprendimiento, por medio de un muestreo aleatorio donde se eligió a los emprendedores. Para el diseño del proyecto se realizó encuestas y entrevistas, con la finalidad de determinar la certidumbre que fue planteada en la investigación.

Este modelo de investigación requirió profesionales que formen parte dentro de la investigación, evidentemente debe corresponder a la actividad de emprendedor. Además, las encuestas y las entrevistas de forma que fueron realizadas en la zona central de la ciudad de Guayaquil, donde ahí cuenta con la mayor participación de comerciantes.

Adicionalmente se presentó las siguientes características que forman parte del negocio: negocios que son fundados por familiares o por individuos, número de empleados de 1 a 4 empleados, emprendedores de 15 a 29 años y diseño de los instrumentos de recolección de datos.

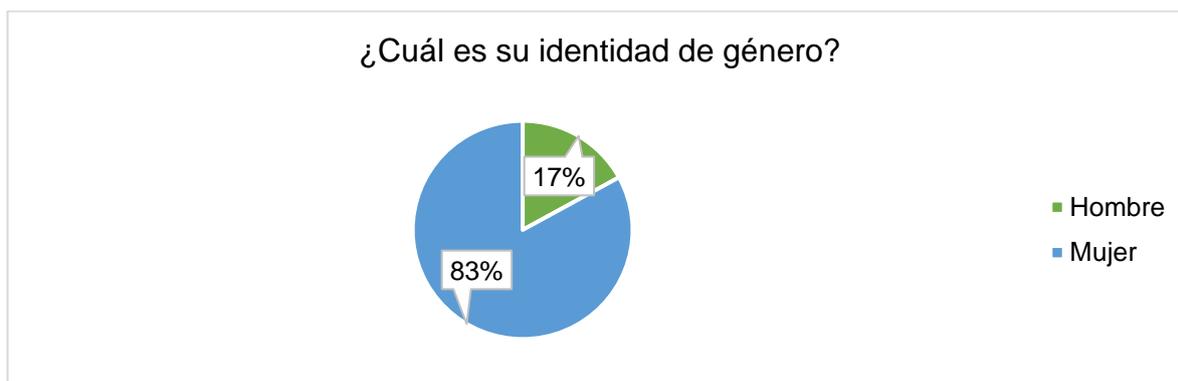
Para el diseño de las encuestas, se realizó en base a los objetivos que se tiene propuesto en el artículo. Del cual se contó con el apoyo de la empresa ÉPICO, lo cual facilito el desarrollo de la investigación, siendo una parte fundamental para este proceso de investigación el cual realizó de forma que en la serie de preguntas que es escrito en la plantilla sirvió para reunir la opinión que tienen los encuestados, claramente para ser medible, se manejara con preguntas cerradas. Así mismo con las entrevistas, se formuló una serie de preguntas abiertas de manera que este informe se aplicaron a cinco expertos de emprendimientos, con el propósito de lograr obtener datos para profundizar la investigación.

3. Resultados

En primer lugar, se realizar un análisis de los resultados obtenidos al aplicar la encuesta. La figura 1 muestra una clara disparidad de género en el mundo del emprendimiento en la ciudad de Guayaquil, del cual, hubo un aumento significativo en el número de mujeres jóvenes que se lanzaron al mundo del emprendimiento, de forma, que las mujeres representan una abrumadora mayoría a comparación con los hombres del cual indica que las mujeres están muy involucradas y tienen un fuerte interés en emprender.

Figura 1

Género de los encuestados



En cuanto a la edad de los jóvenes emprendedores la Figura 2 muestra un mayor porcentaje de emprendedores que se encuentra entre los 25 a 29 años de edad del cual representa el 61%, seguido de los emprendedores entre los 18 de 24 años de edad representa un 39%. Esto quiere decir que los jóvenes tienen esa propensión en hacer algo en sus negocios.

Figura 2

Edad de los emprendedores

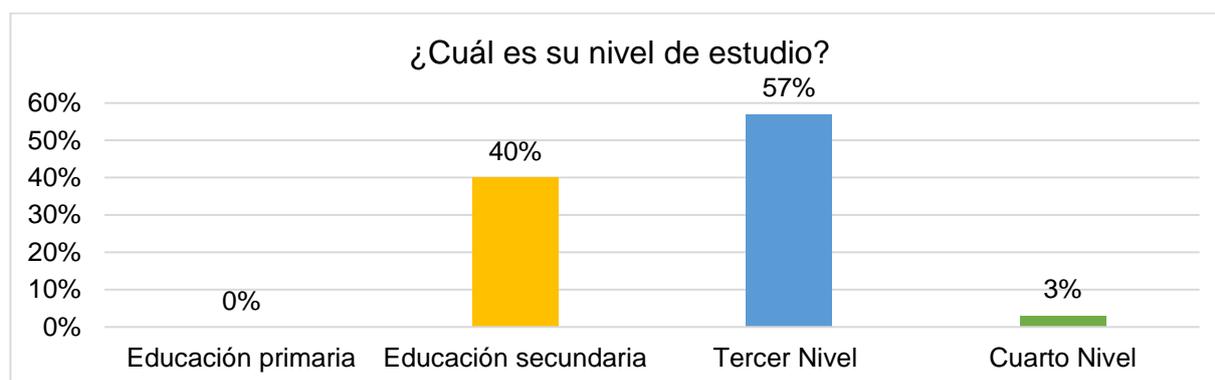


La figura 3, muestra que el 57% de los jóvenes emprendedores tiene un título de educación superior. Esto es un porcentaje incluso más alto, lo que sugiere que los jóvenes emprendedores están muy bien educados y están comprometidos con su desarrollo personal y profesional.

Además, el 3% de los jóvenes emprendedores tiene un título de educación superior de cuarto nivel. Este es un porcentaje muy pequeño, pero no es sorprendente, ya que la educación superior de cuarto nivel es aún más costosa y difícil de obtener. En general, los resultados de esta encuesta sugieren que los jóvenes emprendedores están bien educados y tienen las habilidades y el conocimiento necesarios para tener éxito en sus negocios. Este es un dato positivo para la economía, ya que significa que los jóvenes emprendedores están creando nuevas empresas y generando empleos.

Figura 3

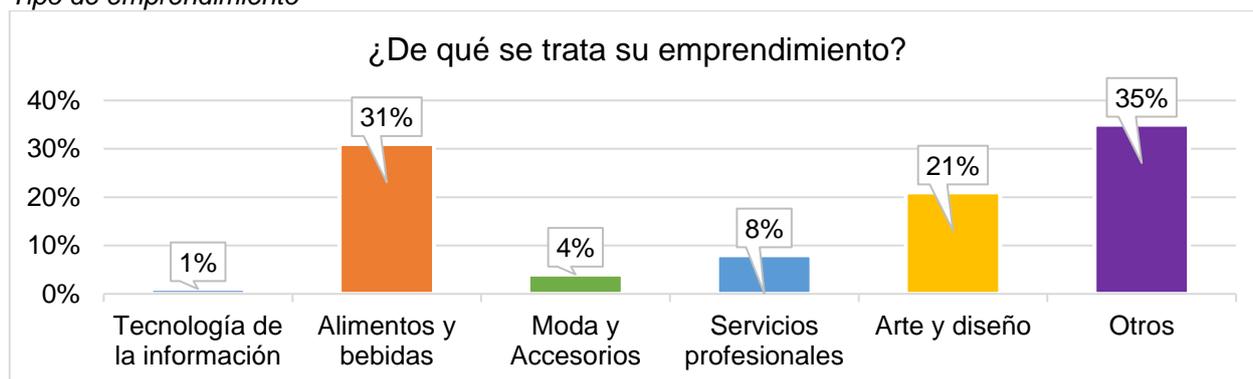
Nivel de estudios de los emprendedores



De las 100 personas encuestadas la Figura 4 muestran que el 35% de los jóvenes incluye una variedad de negocios como es la producción de bienes o productos (muebles, adornos, ropa, juguetes y más, mientras que otro grupo de jóvenes, otro grupo representa un 31% del cual se dedican al servicio de alimentos y bebidas, el 21% de los jóvenes participa la clasificación de arte y diseño, el 8% a los servicios profesionales, el 4% a la moda y accesorios y por último esta la tecnología de la información que representa 1%. En general, los resultados de la encuesta muestran que hay muchas oportunidades para emprender negocios exitosos.

Figura 4

Tipo de emprendimiento



La Figura 5 muestra que una de las habilidades y características más consideradas por los jóvenes son los conocimientos técnicos y habilidades en el área de su emprendimiento del cual representa una votación del 34,43%, esto indica que es habilidad esencial para cualquier emprendedor donde les permitirá comprender las dificultades que pasan por un negocio y también realizar toma de decisiones. Por otro lado, está la categoría de otras habilidades dónde representa un 25,75%, esto incluyen la capacidad de adaptación y resiliencia junto al dominio de estrategias de marketing digital y manejo de redes sociales.

Luego el 17,66% de los jóvenes emprendedores optaron por esta la creatividad e innovación del cual se las caracteriza como habilidades de un emprendedor exitoso. Al mismo tiempo que el 12,57% de los jóvenes decidieron que la comunicación efectiva y habilidades de negociación es la parte esencial del éxito del emprendimiento. Por último, está la creatividad e innovación del cual revelo que el 9,58% de los jóvenes emprendedores consideran que el liderazgo y la capacidad para motivar y trabajar en equipo es algo fundamental para que el joven emprendedor majea estos rasgos de trabajo.

Figura 5

Habilidades y características de los emprendedores



Según la Figura 6 muestra los resultados de la oportunidad de crecimiento, el 27% de los encuestados eligió la oportunidad de crecimiento y ganancia como su principal motivación. Esto sugiere que los emprendedores están motivados por el deseo de ganar dinero y tener éxito. Quieren construir un negocio que sea rentable y que les permita alcanzar sus objetivos financieros. Para los encuestados que eligieron la pasión por una idea o industria específica: El 23% de los encuestados eligió ser independiente y tomar decisiones por sí mismo del cual esta es la principal motivación.

Desde otro ángulo en la necesidad de generar empleo y contribuir al desarrollo económico: el 10% de los encuestados eligió la necesidad de generar empleo y contribuir al desarrollo económico como su principal motivación. Esto sugiere que los emprendedores están motivados por el deseo de crear puestos de trabajo y ayudar a impulsar la economía. Quieren usar sus habilidades y experiencia para crear un negocio que sea beneficioso para la sociedad en su conjunto. El 20% de los encuestados eligió la pasión por una idea o industria específica como su principal motivación. Esto sugiere que los emprendedores están motivados por su amor por un producto o servicio específico, o por su deseo de trabajar en una industria en particular. Quieren usar sus habilidades y experiencia para hacer una diferencia en el mundo.

Y por último está otras motivaciones de manera que puede incluir una serie de factores, como es al no encontrar un empleo, está la pasión por un producto o servicio específico, un deseo de ayudar a los demás o una oportunidad de marcar la diferencia en el mundo donde registran un 10%. En general, los resultados de esta encuesta sugieren que los emprendedores son motivados por una variedad de factores, incluyendo el deseo de ser independientes, tomar decisiones por sí mismos, crecer y ganar dinero, trabajar en una industria que les apasiona y contribuir al desarrollo económico. Estos factores pueden variar de un emprendedor a otro, pero todos apuntan a un objetivo común: crear un negocio exitoso que les permita alcanzar sus objetivos personales y profesionales.

Figura 6

Motivación para poner en marcha un emprendimiento



Según los resultados presentados en la Figura 7 se puede apreciar que un 43% los jóvenes

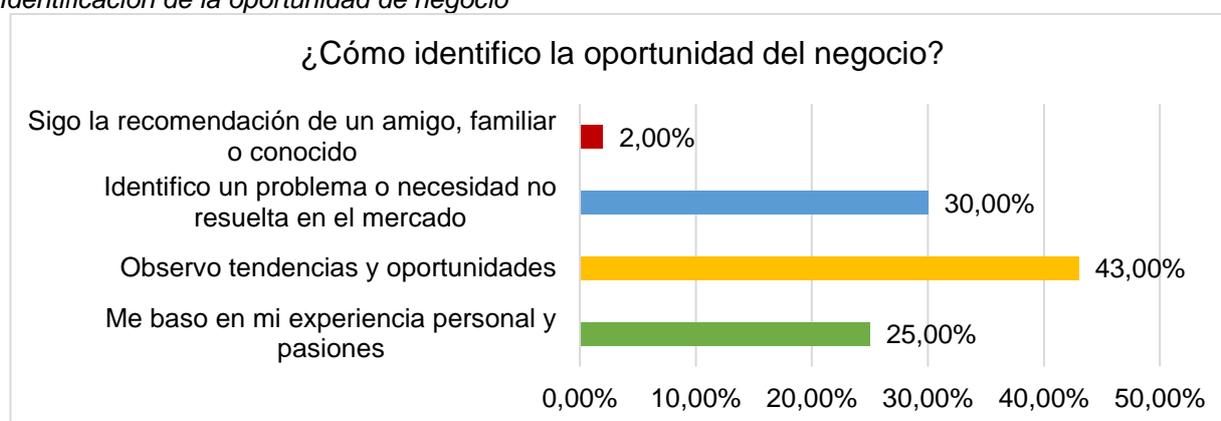
emprendedores han optado por observar tendencias y oportunidades en el mercado. Esto sugiere que los jóvenes emprendedores están atentos a los cambios en el mercado y están dispuestos a actuar rápidamente para aprovechar las nuevas oportunidades.

Por otro lado, el 30% de los encuestados dijo que identificó oportunidades comerciales identificando un problema o necesidad no resuelto en el mercado. Esto sugiere que los jóvenes emprendedores están interesados en resolver problemas y mejorar la vida de los demás. Además, el 25% de los encuestados dijo que identificó oportunidades comerciales basándose en sus experiencias personales y pasiones. Esto sugiere que los jóvenes emprendedores están motivados por su pasión y están dispuestos a correr riesgos para perseguir sus sueños.

Por último, está el 2% de los encuestados dijo que identificó oportunidades comerciales a través de una recomendación de un amigo, familiar o conocido. Esto sugiere que los jóvenes emprendedores son propensos a confiar en la experiencia y el consejo de los demás.

Figura 7

Identificación de la oportunidad de negocio



La Figura 8 muestra que el 49.81% de los encuestados dijo que se ha enfrentado a otros desafíos, como la falta de tiempo, la gestión del tiempo y el estrés. Esto sugiere que los emprendedores se enfrentan a una variedad de desafíos, tanto personales como profesionales. El 15.56% de los encuestados dijo que se ha enfrentado a la falta de financiamiento. Esto puede ser un desafío importante para los emprendedores, ya que puede dificultar el lanzamiento y el crecimiento de un negocio.

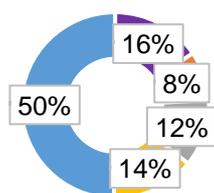
El 14.40% de los encuestados dijo que se ha enfrentado a dificultades para encontrar clientes o generar ventas. Esto puede ser un desafío importante, ya que es esencial para el éxito de cualquier negocio. El 11.67% de los encuestados dijo que se ha enfrentado a la competencia en el mercado. Esto puede ser un desafío, ya que puede dificultar que un negocio se destaque de la competencia.

El 8.56% de los encuestados dijo que se ha enfrentado a la falta de experiencia en la industria. Esto puede ser un desafío, ya que puede dificultar que un negocio comprenda las tendencias y las dinámicas de la industria en la que opera.

Figura 8

Principales desafíos que enfrentan los emprendedores

¿Cuáles son los principales desafíos a los que se ha enfrentado como emprendedor/a?



- Falta de financiamiento
- Falta de experiencia en la industria
- Competencia en el mercado

Además, sobre la pregunta ¿Cuáles han sido las lecciones aprendidas a lo largo del tiempo de vigencia en su negocio?, se ha establecido que el camino del emprendimiento es un viaje lleno de desafíos, aprendizajes y oportunidades. Aquellos que deciden aventurarse en este mundo descubren rápidamente que el éxito no es un destino, sino un proceso constante de mejora y adaptación. A continuación, se presentan valiosas lecciones compartidas por emprendedores experimentados que arrojan luz sobre los principios fundamentales para triunfar en este emocionante pero desafiante camino:

1. Estructura y Persistencia: Establecer una estructura sólida para tu negocio es esencial para el éxito a largo plazo. La perseverancia es clave; superar obstáculos y aprender de los errores te ayudará a crecer y mejorar.

2. Orden y Estabilidad Económica: Mantener un control financiero riguroso garantiza la estabilidad y el crecimiento de tu emprendimiento. Aprende a manejar tu presupuesto y a tomar decisiones financieras inteligentes.

3. Responsabilidad y Atención al Cliente: Brindar una excelente atención al cliente es la clave para construir relaciones sólidas y fomentar la recomendación de boca a boca. La responsabilidad y la honestidad son valores esenciales para ganarte la confianza de tus clientes.

4. Marketing y Habilidades de Negociación: El marketing es esencial para dar a conocer tu marca. Las habilidades de negociación te permitirán establecer alianzas y colaboraciones beneficiosas para tu negocio.

5. Diversificación de Habilidades: Ser experto en tu campo no basta. Aprende sobre finanzas, desarrollo personal, liderazgo y otras áreas clave para fortalecer tus capacidades como emprendedor.

6. Valorar la Mano de Obra y Aprender de Errores: No menosprecies la mano de obra y valora su contribución. Los errores son oportunidades de aprendizaje valiosas y deben ser abordados con una actitud positiva.

7. Innovación y Aprendizaje Constante: La innovación y el aprendizaje continuo son cruciales en un mercado competitivo. Mantente actualizado, escucha a tu audiencia y adapta tus estrategias según las tendencias cambiantes.

8. Estrategias de Venta y Retención de Clientes: Desarrollar estrategias efectivas de venta y retención de clientes es esencial. Ofrece un valor único y busca formas de mantener a tus clientes comprometidos y satisfechos.

9. Persistencia y Resiliencia: Nunca te rindas, incluso en los momentos difíciles. La persistencia y la resiliencia te llevarán a superar los obstáculos y alcanzar tus metas.

10. Innovación y Adaptabilidad: La innovación y la adaptabilidad son claves para sobrevivir en un entorno empresarial en constante cambio. Mantente abierto a nuevas ideas y evoluciona con las demandas del mercado.

11. Comunicación y Comunidad: Establece una comunicación efectiva con tus clientes y crea una comunidad en torno a tu marca. La lealtad y el compromiso de los clientes son esenciales para el crecimiento sostenible.

12. Autoeducación y Desarrollo Personal: La autoeducación y el desarrollo personal son fundamentales para mejorar constantemente tus habilidades y conocimientos como emprendedor.

13. Conocimiento Financiero y Estrategias de Precio: Entiende tus números y aprende a establecer precios justos para tus productos o servicios, considerando tus costos y margen de ganancia.

14. Paciencia y Pasión: La paciencia es esencial en el emprendimiento. Mantén tu pasión y enfoque, y recuerda que los resultados toman tiempo.

La Figura 9 demuestra que el 28,43% de los encuestados respondieron que la construcción de relaciones duraderas con los clientes ha sido un factor clave para la sostenibilidad de su negocio. Esto sugiere que los clientes leales son esenciales para el éxito a largo plazo de un negocio. El 28,43% de los encuestados respondieron que la diversificación de productos y servicios ha sido un factor clave para la sostenibilidad de su negocio. Esto sugiere que es importante tener una oferta amplia para atraer a una variedad de clientes.

El 25,49% de los encuestados respondieron que el control eficiente de costos y gastos ha sido un factor clave para la sostenibilidad de su negocio. Esto sugiere que es importante ser eficiente con los recursos para asegurar la rentabilidad. El 17,65% de los encuestados respondieron que otros factores, como la innovación, la calidad del producto o servicio y la buena gestión, han sido factores clave para la sostenibilidad de su negocio.

Figura 9

Principales factores que han logrado la sostenibilidad del negocio

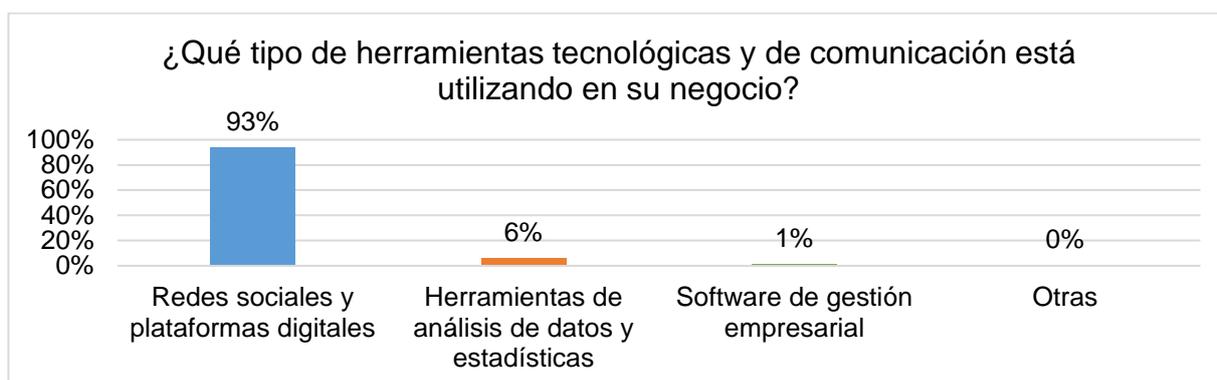


La Figura 10 muestra que la herramienta tecnológica y de comunicación más utilizada por las empresas es la red social y la plataforma digital (93%). Esto se debe a que las redes sociales son una forma efectiva de conectarse con clientes potenciales y existentes, generar leads y aumentar las ventas. También son una excelente manera de construir relaciones con clientes y crear una comunidad en torno a la marca de la empresa.

Por otro lado, la segunda herramienta poca utilizada es la herramienta de análisis de datos y estadísticas (6%). Estas herramientas se utilizan para recopilar y analizar datos sobre el rendimiento de la empresa. Esta información puede utilizarse para tomar mejores decisiones comerciales, mejorar la eficiencia y aumentar la rentabilidad. Por último, está la herramienta el software de gestión empresarial (1%). Este software se utiliza para automatizar tareas y procesos empresariales. Esto puede liberar tiempo a los empleados para que se concentren en tareas más estratégicas.

Figura 10

Herramientas tecnológicas y de comunicación



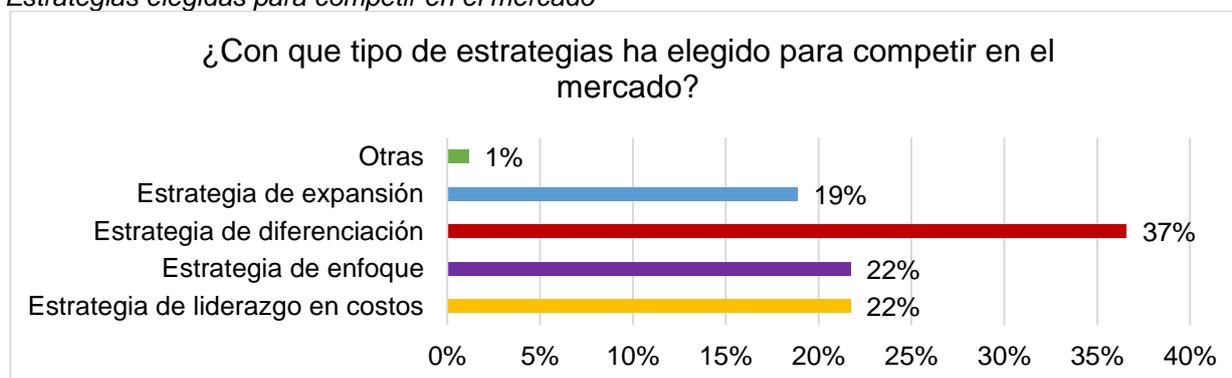
Se observa según la Figura 11 que una de las estrategias más utilizadas por los jóvenes emprendedores es la estrategia de diferenciación que representa el 37% de la muestra, del cual implica ofrecer un producto o servicio que sea único en el mercado. Esto puede hacerse ofreciendo una mejor calidad, un mejor servicio al cliente, o una característica única que no está disponible en los competidores.

Luego otro grupo de jóvenes optaron por la estrategia de enfoque del cual representa un 22%, esta estrategia implica centrarse en un mercado objetivo específico. Esto puede hacerse atendiendo a las necesidades de un grupo demográfico específico, ofreciendo un producto o servicio que satisfaga una necesidad específica. Como siguiente resultado, el 22% de los jóvenes optaron la estrategia de liderazgo de costos, esta estrategia requiere producir un producto o servicio a un costo menor que los competidores.

Luego está la estrategia de expansión, del cual el 19% de los jóvenes eligieron esta idea para la implementación de su negocio. Esta estrategia involucra en expandir el negocio a nuevos mercados. Por último, está como resultado que 1% de los emprendedores juveniles habían elegido otras estrategias, como es la calidad, variedad y personalización.

Figura 11

Estrategias elegidas para competir en el mercado



A continuación, en la Tabla 2 se presentan los resultados de las entrevistas a expertos en emprendimientos:

Tabla 2

Resultados obtenidos de las entrevistas individuales a expertos en emprendimiento

N°	Preguntas / entrevistados	Nicolás Viteri rosero	Karool Heredia castro	Marcelo bastidas Jiménez	Genaro Cano Pincay	Lizbeth Izquieta Chevez
1	¿Qué hace que un emprendimiento subsista y crezca en el tiempo?	Para que un emprendedor o emprendimiento tenga éxito, es fundamental contar con una sólida organización y planificación. El emprendedor debe tener claridad sobre sus objetivos, métodos y razones detrás de su proyecto. De lo contrario, carecer de dirección clara equivaldría a estar perdido en el mar sin rumbo	Mi experiencia como consultora de servicios en mi emprendimiento personal destaca la importancia de la persistencia y la adaptación a tendencias como el comercio en línea y nuevas estrategias de marketing. La clave radica en ajustarse a cambios, mantener la disciplina y la constancia para lograr el éxito a largo plazo. Aunque no tengo respuestas definitivas, estos principios han sido fundamentales en mi crecimiento empresarial.	Bueno en primer lugar yo considero que la experiencia, la persistencia y sobre todo el conocimiento porque muchos emprendimientos fracasan porque no tienen un conocimiento adecuado del mercado en el que se están metiendo.	Yo pienso que para un emprendimiento que pueda subsistir a largo plazo es que tenga una preparación dónde puede compartir sus ideas que ayudan a crecer el negocio del cual esto influye a las metodologías de trabajo obviamente cumpliendo con algún objetivo planteado por el mismo emprendedor.	Eso tiene que ver mucho con la etapa de madurez del emprendimiento no, en que ya en sus ventas no sean iniciales, que ya estén, que ya haya alcanzado esa madurez, que alcance esa rentabilidad y sobre todo pasa el umbral de los 3 años allí yo creo que se considera, según también los estudios que emprendimiento pase a su umbral y es rentable.
2	¿Cómo ve la evolución de los emprendimientos a lo largo del tiempo?	Desde mi punto de vista hay mucho emprendimiento hay una cantidad de emprendimiento de todo tipo, grande, mediana, chiquita y muy chiquititos y que nacen más que nada por una necesidad en ese sentido	La evolución de los emprendimientos, impulsada por el auge de las ventas en línea, se ha destacado especialmente debido a la pandemia que cerró negocios físicos a nivel mundial. Esta situación condujo a un aumento de los emprendimientos en línea,	A pesar de la constante aparición de negocios interesantes y novedosos, en Ecuador existe una paradoja: si bien hay una gran cantidad de nuevos emprendimientos, también se registra la tasa más alta de fracasos o retiros del	Antes de la pandemia, las personas y familias ya habían optado por emprender, pero la crisis sanitaria global tuvo un impacto significativo en la economía mundial, llevando a recortes de personal en muchas empresas. Esto alteró	En la actualidad, los emprendimientos adoptan rápidamente tecnologías innovadoras para destacar frente a enfoques convencionales, generando cambios en los procesos empresariales y revolucionando el ámbito comercial. Ejemplificado en la creciente presencia de

	<p>evidente en lugares como Ecuador. Personalmente, también he adaptado mi emprendimiento hacia las ventas en línea. Esta evolución ha sido significativa recientemente.</p>	<p>mercado, aproximadamente entre el 8% y el 10%.</p>	<p>los ingresos familiares y generó la necesidad de implementar emprendimientos para subsistir. La tecnología se convirtió en una herramienta crucial para expandir los negocios y comprender las necesidades del mercado durante la pandemia.</p>	<p>emprendimientos digitales, como la educación tecnológica (EDTECH), la pandemia aceleró esta transformación al exigir soluciones virtuales por limitaciones físicas. Surgieron iniciativas que desarrollaron plataformas educativas, permitiendo la impartición y acceso a clases, ilustrando el papel impulsor de la tecnología en la innovación en diversos sectores.</p>
<p>3 ¿Cuáles son las tendencias actuales y en el mercado que pueden orientar a los nuevos emprendedores?</p>	<p>Las tendencias te digo hay muchas cosas, hay múltiples situaciones de oportunidades que se pueden dar de todo tipo en muchos aspectos y ya depende del emprendedor, la visión que pueda tener para saber aprovechar.</p>	<p>La tendencia actual se enfoca en la tecnología, con diversos sectores y ámbitos de producción migrando hacia soluciones tecnológicas. El objetivo es simplificar y agilizar los procesos para cumplir con la demanda de rapidez en la era de la inmediatez. La automatización de procesos en todos los sectores es la respuesta para lograr eficiencia y satisfacer esta necesidad de rapidez en la actualidad.</p>	<p>Bueno hay mucho, hay muchas cosas en el mercado que se está inclinando, por ejemplo, la nutrición las dietas el cuidado personal, cuidado físico la salud la tecnología también es algo que está muy a la vanguardia, la inteligencia artificial todo lo que significa aparatos electrónicos la domótica la automatización creo que son algunas tendencias muy actuales.</p>	<p>Las tendencias actuales ofrecen diversas oportunidades de mercado para emprendedores. Sin embargo, es crucial entender que estar al tanto de estas tendencias no es suficiente, ya que pueden volverse repetitivas y perder rentabilidad con el tiempo. Es igualmente importante comprender el mercado y identificar oportunidades que sean sostenibles a largo plazo, en lugar de</p> <p>Las principales tendencias actuales que influyen en los emprendimientos son:</p> <p>Tecnología y Transformación Digital: La tecnología está cambiando la forma en que las empresas operan y se relacionan con los clientes. Tendencias como inteligencia artificial, internet de las cosas, automatización y realidad aumentada están impulsando esta transformación.</p> <p>Sostenibilidad y Responsabilidad Social: Los consumidores valoran cada vez más la sostenibilidad y la responsabilidad social en sus decisiones de compra. Las prácticas empresariales éticas</p>

				<p>basarse únicamente en tendencias momentáneas.</p>	<p>y ambientalmente conscientes ganan la confianza y lealtad de los consumidores.</p> <p>FinTech (Tecnología Financiera): La innovación en servicios financieros, como pagos digitales, préstamos en línea y criptomonedas, está influyendo en los emprendimientos al permitirles adoptar soluciones financieras innovadoras y facilitar la innovación financiera.</p>
<p>4 ¿Cuáles son los riesgos o amenazas que actualmente debe asumir un emprendedor en el presente y a futuro?</p>	<p>El principal riesgo que enfrenta un emprendedor es la falta de claridad en sus objetivos, ya que esto puede conducir a la falta de fe y confianza en su proyecto. Es esencial tener una convicción sólida en lo que se está emprendiendo para evitar el fracaso y mantener la motivación y creencia en uno mismo.</p>	<p>En el presente y en el futuro, los riesgos y amenazas principales están relacionados con la falta de preparación y capacitación en las tendencias tecnológicas y digitales. La preparación es crucial para automatizar y agilizar procesos, manteniéndose al día con la evolución tecnológica. Sin esta preparación, las empresas podrían perder competitividad en el mercado. Adaptar procesos a la tecnología en constante cambio es esencial para la evolución y el éxito empresarial, y la falta de</p>	<p>Bueno la economía no hacemos una en un mundo que atraviesa una crisis económica y el país en particular atraviesa también una crisis a nivel de violencia de bueno ya la realidad que ustedes conocen entonces ese es un problema para todos el que hace empresa no solo para los que emprenden.</p>	<p>En emprendimientos, los riesgos y amenazas son inevitables, pero su impacto puede reducirse mediante el conocimiento del negocio, objetivos claros y la generación de ideas innovadoras. A través de la capacitación, la creatividad y la elaboración de planes de contingencia, los emprendedores pueden enfrentar los desafíos diarios y disminuir los efectos negativos en su</p>	<p>Los riesgos en emprendimientos abarcan la incertidumbre económica, impulsada por cambios políticos y de seguridad, y las fluctuaciones como recesiones e inflación. La competencia intensa en áreas saturadas y la innovación constante afectan la posición en el mercado y los márgenes de beneficio. La evolución tecnológica, con tecnologías emergentes y cambios disruptivos, puede dejar obsoletos productos y modelos de negocio. En este contexto, la adaptación a la transformación digital es esencial para evitar quedar rezagado y mantener la</p>

			capacitación representa un riesgo significativo.		negocio. La preparación y la adaptación son claves para minimizar el impacto de estos riesgos.	La rentabilidad.
5	¿Qué alternativas pueden sugerir cuando el negocio no genera la rentabilidad esperada?	Es crucial analizar las razones detrás de las dificultades en un emprendimiento, ya sea la disminución de ventas o altos costos. Este proceso implica revisar minuciosamente el flujo de trabajo, presupuesto y otros datos relevantes. Mediante esta evaluación, se pueden identificar las causas subyacentes de los problemas y determinar cómo abordar y corregir la situación.	Las principales preocupaciones en emprendimientos incluyen la posible quiebra del negocio, una disminución acelerada de la utilidad que afecta la viabilidad, la desmotivación de los propietarios que puede conducir a la parálisis y decepción, la necesidad de adaptarse y resurgir a través de desafíos, y la importancia crucial de la motivación para mantener el impulso y superar la adversidad, encontrando oportunidades en los fracasos.	La falta de un estudio y análisis exhaustivo en un negocio puede afectar su rentabilidad esperada, debido a posibles errores en los cálculos iniciales. Afortunadamente, los emprendimientos suelen tener bajas barreras de salida, lo que permite ajustar los números en algún punto y obtener una perspectiva más realista para alcanzar los resultados deseados.	Una alternativa clave es analizar la situación de la empresa, evaluando si se cumplen los objetivos y procesos. Identificar la variable problemática y aplicar soluciones apropiadas es esencial para evitar repercusiones en distintas áreas. Si el problema es grave, considerar un nuevo proyecto que cumpla con las expectativas iniciales podría ser una solución válida para el emprendedor.	En situaciones desafiantes, es esencial reevaluar la estrategia, analizando el modelo de negocio, las tácticas de marketing y el enfoque en el mercado. La adaptación a las cambiantes necesidades de los clientes es clave. Además, reducir costos examinando gastos sin comprometer calidad, diversificar productos o servicios ante falta de rentabilidad y explorar nuevos mercados para ampliar ingresos son estrategias efectivas para enfrentar estas situaciones.
6	¿Qué tan importante considera que los emprendimientos sean llevados adelante por un equipo de emprendedores y	Al iniciar un emprendimiento, es crucial reconocer la necesidad de capacitación y desarrollo personal. Si estás trabajando en equipo con otros individuos, es esencial que todos	Desde mi experiencia, he notado que la formación de sociedades empresariales puede ser arriesgada, ya que las diferencias en los niveles de compromiso entre los socios pueden generar dificultades. Es	Trabajar en equipo puede ser un desafío, y como consultor he observado que muchos emprendedores fracasan debido a la elección incorrecta de sus colaboradores. La	Desde mi perspectiva, la creación de un negocio en colaboración con un grupo de emprendedores parece altamente viable. Esto se debe a	Un emprendimiento requiere un equipo cohesionado para alcanzar sus objetivos. Esto se debe a la diversificación de habilidades, lo que posibilita abordar diversos aspectos del negocio como tecnología, marketing, finanzas y

	<p>no por un solo emprendedor?</p>	<p>comprendan claramente los objetivos y la dirección del proyecto. Recomiendo enfáticamente el proceso de aprendizaje continuo como un primer paso; sin embargo, si es factible, buscar un mentor experimentado puede resultar invaluable para asegurarse de que estás tomando decisiones fundamentadas y avanzando en la dirección correcta.</p>	<p>fundamental que aquellos que se unan en esta empresa compartan el mismo nivel de compromiso que el fundador para garantizar resultados exitosos.</p>	<p>asociación con personas inadecuadas, que carecen de compromiso, proactividad o involucramiento en las ideas del negocio, puede llevar al fracaso. En este contexto, la conocida frase "mejor solo que mal acompañado" adquiere relevancia.</p>	<p>que la diversidad de personas en la organización puede aportar una variedad de ideas y experiencias que contribuyen a los objetivos empresariales. Sin embargo, para que este tipo de empresa funcione eficazmente, el compromiso, la comunicación y la coordinación son esenciales. La falta de cualquiera de estas características podría impedir que el proyecto alcance sus metas y objetivos. En resumen, la viabilidad de una colaboración empresarial depende en gran medida del compromiso y la cohesión de todos los involucrados.</p>	
7	<p>¿Qué tan importante considera al contar con aliados estratégicos para el éxito del</p>	<p>Es siempre bueno tener aliados, siempre es positivo tener aliados porque te van ayudar a crecer obviamente.</p>	<p>Contar con aliados estratégicos es esencial para ofrecer un servicio de calidad en un emprendimiento, ya que los empresarios no pueden</p>	<p>Contar con sólidos aliados estratégicos es esencial en diversos negocios, como en mi caso, donde no sería viable realizar</p>	<p>Definitivamente, considero que es esencial que los emprendedores establezcan alianzas estratégicas. Esto se</p>	<p>Contar con aliados estratégicos es esencial para los emprendedores debido a varias ventajas. Primero, brinda acceso a recursos complementarios como</p>

negocio? qué?	¿Por	abarcando todas las áreas. Aliados como proveedores, consultores y certificadoras complementan productos y servicios al aportar conocimientos específicos, enriqueciendo el valor ofrecido y ampliando el enfoque en el mercado. Esta necesidad de alianzas se destaca en la oferta de servicios, como en mi negocio, donde colaborar con expertos en certificación de ISO y proveedores tecnológicos garantiza la calidad. Estos aliados actualizados contribuyen a superar desafíos específicos del negocio, mejorando la propuesta de valor y la satisfacción del cliente.	investigaciones de mercado y otros aspectos directamente. En mi emprendimiento, tengo aliados para trabajos de campo, digitalización y consultoría en áreas como marketing y finanzas, enriqueciendo el negocio con su experiencia. Esta colaboración permite un enfoque más eficiente: por ejemplo, en manualidades, tener proveedores de insumos como flores y cajas. La importancia de estos aliados radica en la capacidad de delegar tareas no especializadas, permitiendo que el negocio progrese de manera óptima.	debe a que, si bien un emprendedor puede poseer conocimientos en su área de negocio, es posible que carezca de experiencia en aspectos cruciales como procesos operativos, generación de ventas y optimización de costos. Por tanto, contar con un mentor o aliado estratégico se torna fundamental para guiar y orientar en la gestión del negocio. El objetivo primordial es garantizar la supervivencia y sostenibilidad a largo plazo del emprendimiento.	tecnología, conocimientos especializados, financiamiento e infraestructura. Además, amplía la red de contactos, lo que abre puertas a nuevas oportunidades y expansiones. La diversificación de experiencias en colaboración con otras empresas enriquece las estrategias del emprendedor. La colaboración reduce riesgos al proporcionar recursos para manejar eventualidades. Asimismo, mejora la competitividad y fomenta sinergias en marketing y promoción, ampliando la visibilidad y alcance del emprendimiento y sus aliados.	
8	¿De qué manera se pueden añadir valor agregado a los productos o servicios de los emprendimientos?	Está en función del servicio que quiero dar, está en función de que es lo que quiero ofrecer al cliente y es ahí en donde yo veo la oportunidad de generar un valor agregado para	El valor agregado en un producto o servicio se puede lograr mediante un enfoque estratégico. Primero, es esencial considerar las tendencias actuales del mercado para identificar oportunidades de	Indudablemente, el valor sustancial en un emprendimiento se origina tanto en la calidad del servicio como en el conocimiento profundo del cliente. La capacidad de brindar un	Para enriquecer el valor añadido de un producto o servicio, resulta esencial comprender a los clientes, incluyendo su experiencia de	En el proceso de emprendimiento, es crucial priorizar el valor agregado en el producto o servicio ofrecido. Este enfoque demanda atención en la calidad, personalización, experiencia del cliente, innovación,

<p>marcar la diferencia</p>	<p>mejora. Además, realizar un análisis FODA interno y observar la competencia puede proporcionar insights valiosos. Convertir las debilidades en oportunidades y tomar nota de los puntos fuertes de la competencia permite la creación de un producto o servicio más sólido. En este proceso, es fundamental transformar las falencias en elementos diferenciadores, y así generar un valor adicional. Estos enfoques, basados en tendencias y análisis, permiten la creación de productos y servicios más competitivos y atractivos para los consumidores en el mercado internacional.</p>	<p>servicio excepcional no solo establece una experiencia positiva, sino también genera confianza y lealtad. Además, el entendimiento profundo de las necesidades y preferencias del cliente permite personalizar aún más la oferta, maximizando la satisfacción y la retención. Esta combinación efectiva de un servicio sobresaliente y una comprensión íntima del cliente eleva significativamente el atractivo de un emprendimiento, creando una base sólida para el crecimiento y el éxito continuo.</p>	<p>atención, percepción de la competencia y las ofertas recibidas. Al reunir esta información, se abre la puerta a la generación de ideas innovadoras que enriquezcan el producto, con el propósito de garantizar la satisfacción del cliente y fomentar su compromiso a largo plazo. Este enfoque no solo busca cumplir con sus expectativas, sino también establecer una relación duradera basada en la fidelización y la excelencia en el servicio.</p>	<p>educación y asesoramiento. Cumplir con estas pautas asegura que el producto o servicio no solo destaque, sino que también cumpla con el valor añadido necesario para satisfacer las necesidades del cliente y lograr el éxito empresarial.</p>
<p>9 ¿Qué características personales considera que distinguen a un emprendedor exitoso?</p>	<p>Las ganas por hacer las cosas y aprenderlas</p> <p>Las características que conducen al éxito de un emprendedor son esenciales para lograr sus metas. En primer lugar, la disciplina y la constancia son fundamentales, ya que, sin ellas, los objetivos se vuelven difíciles de alcanzar. La motivación es</p>	<p>Un emprendedor exitoso debe poseer una serie de habilidades fundamentales que trascienden más allá de su deseo de aprendizaje constante. Entre ellas, la persistencia desempeña un rol esencial, al igual que ser una figura</p>	<p>Un emprendedor exitoso se distingue por una serie de cualidades distintivas, aunque es innegable que no todos compartimos las mismas características. En este contexto, la</p>	<p>Las características distintivas de un emprendedor exitoso residen en su capacidad para predicar con ejemplos sus acciones y palabras. La experiencia en el mercado a lo largo del tiempo le confiere habilidades adquiridas a través de fracasos y éxitos. La pasión, determinación y perseverancia</p>

		<p>otro pilar clave, ya que mantenerse entusiasmado y comprometido con el negocio es vital para perdurar en el mercado. La persistencia también desempeña un papel crucial, ya que superar obstáculos y desafíos es esencial en el camino al éxito. Finalmente, la auto superación es una característica ineludible; como empresario visionario, el crecimiento personal y la mejora continua son factores indispensables para prosperar en un entorno empresarial en constante evolución.</p>	<p>confiable en el entorno empresarial. Una actitud de servicio proactiva y una comunicación efectiva son cualidades ineludibles, así como el compromiso firme con los objetivos trazados. Estas habilidades no solo son relevantes para el emprendimiento, sino que también son esenciales en cualquier ámbito personal o profesional en el que se busque tener un impacto positivo y duradero.</p>	<p>disciplina se erige como un pilar fundamental, respaldada por una saludable autoestima y una comprensión realista del entorno. La empatía, un objetivo bien definido, la perseverancia y la resiliencia son atributos igualmente cruciales. La travesía de liderar un negocio propio es un proceso exigente que requiere tiempo y dedicación, lo cual subraya la importancia de que el emprendedor reúna estas cualidades para encarar con solidez los desafíos inherentes al entorno empresarial actual.</p>	<p>son fundamentales, junto con la creatividad, innovación y una visión clara. La toma de decisiones y adaptación a cambios son características notables, así como la resiliencia ante adversidades. Estos rasgos configuran un emprendedor exitoso que ha abrazado múltiples desafíos y evolucionado a través de ellos.</p>	
10	<p>¿Cómo cree que se financian los emprendimientos juveniles?</p>	<p>Puedes financiarte de muchísimas maneras, es de que necesitas dinero para rentar, yo siempre he dicho no es necesario tener dinero, porque, si tú sabes autofinanciar las cosas puedes hacerlo de tal</p>	<p>En Ecuador, aunque la ley contempla fuentes de financiamiento estatales y privadas para emprendedores según el COPSI, en la práctica, las instituciones financieras aplican requisitos rigurosos que no favorecen a los</p>	<p>Bueno muchos emprendedores juveniles se financian tienen fondos propios familiares no los padres suelen ayudar mucho a los a los jóvenes emprendedores, pero sí hay líneas entiendo que</p>	<p>Como yo creo bueno aquí vuelta respondo de que hay diferentes formas de cómo pueden financiarse los jóvenes primero más que todo podrían empezar por medio de un trabajo familiar es</p>	<p>Mucho de ellos pues salen por su propio capital se arma en su equipo de trabajo y cada uno pues va aportando de manera distinta no eso es una manera de financiar otros emprendimientos juveniles buscan apalancamiento a través de concursos de</p>

manera ósea guardando las escalas que es de ese sentido

emprendedores. Esto se debe a sus criterios crediticios y a la falta de consideración hacia quienes recién emprenden. Se sugiere que el país implemente nuevas leyes para establecer esquemas de financiamiento específicos para jóvenes emprendedores. Estos esquemas podrían exigir un plan de negocio bien estructurado y respaldado por análisis de riesgos, rubros de gastos e ingresos definidos, y una utilidad razonable. Esto requeriría una colaboración entre el poder ejecutivo y legislativo, como se ha visto en otros países como Chile.

hay líneas de crédito para emprendimientos en el país no estoy seguro creo que va en Ecuador por ejemplo ofrece líneas de crédito para emprendedores no finalmente hasta los bancos podrían ser, pero tal vez no es lo más adecuado por el costo del dinero

decir que de los ingresos que le dan al joven o al hijo o el sobrino bueno con ese capital que tiene lo podría invertir para empezar un negocio

emprendimiento para buscar capital semilla en temas también de préstamos entonces esa es una manera también de financia.

11 ¿Cómo y dónde se financian los emprendedores juveniles en el país y particularmente Guayaquil?

Bueno existen las instituciones del gobierno que están generando este tipo de ayudas, ahora el ministerio de producción está generando este tipo de charlas que son las que permiten que ustedes los emprendedores sepan por dónde empezar a caminar.

En Ecuador, la falta de fuentes de financiamiento específicas para emprendedores ha llevado a que muchos jóvenes busquen financiación privada, utilizando sus propios ingresos, vendiendo activos o recurriendo a préstamos personales. Aunque se menciona la existencia de

Comedor bueno creo que es parecida a la pregunta anterior ya te digo creo que la primera opción siempre para alguien que está emprendiendo es hacerlo con fondos propios no y si consideras que tal vez tiene un buen proyecto podría incluso acceder a

Los emprendedores tienen diversas opciones para financiar sus proyectos, como utilizar sus propios ingresos, recurrir a préstamos de familiares y amigos, o buscar financiamiento a través de instituciones

Los emprendedores jóvenes enfrentan dificultades para acceder a apoyo financiero gubernamental o privado al inicio de sus proyectos. No obstante, existen opciones como programas municipales, como ÉPICO, que brindan capacitación, charlas, talleres y concursos de capital semilla. Las instituciones financieras también ofrecen préstamos,

	<p>programas de financiamiento a través de la cámara de comercio, estos suelen requerir proyectos altamente competitivos para ser aprobados y no se ha observado su aplicación efectiva en la práctica. La dificultad radica en los requisitos bancarios y en la ausencia de fuentes accesibles de financiamiento para emprendedores.</p>	<p>una banca de este segundo piso creo que se llama o qué tipo van ecuator presentando un buen proyecto eso.</p>	<p>financieras. Aunque obtener crédito puede ser desafiante, presentar un proyecto bien estructurado puede facilitar la aprobación de préstamos. En Ecuador, la institución pública "BanEcuador" ofrece créditos para emprendedores, aunque se destaca la necesidad de presentar un proyecto sólido para acceder a estos recursos financieros.</p>	<p>fondos de inversión y capital de riesgo, así como rondas de inversores ángeles para proyectos consolidados. Incubadoras y aceleradoras como CLOUDERLAPS y programas universitarios, como el de la Universidad Salesiana llamado "Retos", brindan apoyo integral con asesorías legales, tributarias, desarrollo web y más, para jóvenes emprendedores con ingresos superiores a \$500 mensuales.</p>
<p>12 ¿Qué oportunidades considera que tienen los jóvenes para emprender?</p>	<p>Todas las que ellos quieren tener, depende de uno de nadie más, las oportunidades están ahí depende de nosotros tomarlas de la misma manera</p>	<p>Actualmente, en el primer semestre de 2023, las condiciones económicas en el país no son propicias para emprender. Sin embargo, con posibles mejoras debido a cambios en el gobierno y un esquema de inversión más favorable, como se observó en años anteriores, la posibilidad de emprender podría aumentar. A pesar de las dificultades, ejemplos de emprendimientos exitosos</p>	<p>En el actual mercado ecuatoriano, con una población joven y creativa, las oportunidades de emprendimiento son significativas. Los jóvenes emprendedores están involucrados en una amplia variedad de negocios, desde proyectos sencillos como la reparación y preparación de alimentos hasta empresas más grandes,</p>	<p>Una oportunidad clave para los jóvenes emprendedores radica en comprender la estructura y organización de su negocio, lo que les permite establecer alianzas estratégicas y aumentar su competitividad en el mercado. Además de esto, embarcarse en este camino implica un desafío que los saca de su zona de confort,</p>

	<p>en el pasado, incluso durante la pandemia, demuestran que la creatividad y la juventud ecuatoriana tienen potencial para desarrollar y hacer crecer proyectos, desde pequeñas empresas de alimentos hasta textiles y calzado.</p>	<p>incluyendo bisutería y otros sectores. La juventud del país brinda un enfoque fresco e innovador para satisfacer las necesidades del mercado local.</p>	<p>lo que les brinda la posibilidad de adquirir conocimientos y habilidades nuevas al interactuar con su entorno de negocios.</p>	<p>aprovechar estos recursos de manera eficiente para impulsar la transformación digital y acceder a información valiosa con facilidad.</p>
<p>13 ¿De qué manera considera que un emprendedor puede recuperarse de las consecuencias negativas por malas decisiones tomadas?</p>	<p>Corrigiendo las cosas que tiene que hacer tomando los correctivos del caso si yo tomo las decisiones apropiadas y veo que estoy equivocándome en algo, porque, estoy haciendo una revisión eso me va a permitir a mí corregir las cosas y saber tomar las decisiones en un momento determinado.</p>	<p>Para lograr el éxito como emprendedor, es crucial mantener la motivación y la visión a largo plazo, estableciendo nuevos objetivos. La capacidad de adaptarse y capacitarse es esencial, validando tendencias internacionales para aplicarlas de manera idónea en el propio sector. La disciplina y la persistencia son fundamentales para superar obstáculos y fracasos, que deben ser vistos como oportunidades de aprendizaje y crecimiento.</p>	<p>El camino hacia el éxito a menudo involucra fracasos que deben ser vistos como oportunidades de aprendizaje. Aunque los desafíos y malas decisiones son comunes en el emprendimiento, son parte de un proceso de crecimiento. La persistencia y la habilidad para superar obstáculos son esenciales para alcanzar el éxito a pesar de los momentos difíciles.</p>	<p>En el camino hacia el éxito, es esencial tomar decisiones cuidadosamente y considerar las implicaciones tanto para el negocio como para las relaciones involucradas. Aprender de las experiencias y errores es crucial para el crecimiento personal y profesional. Reconocer las lecciones que surgen de los errores contribuye al desarrollo continuo y evita la decadencia a largo plazo.</p> <p>El proceso de recuperación después de decisiones negativas implica varios pasos clave. Primero, es importante asumir la responsabilidad por las decisiones equivocadas y reconocer las áreas en las que se falló. Luego, se debe analizar detenidamente la situación para identificar formas de mejorar y evitar que las emociones negativas afecten al estado mental y al equipo de trabajo. Evaluar el impacto en el negocio y en el sector es esencial para determinar la magnitud de los daños.</p>

Nota: esta tabla muestra las respuestas de los expertos a las siguientes preguntas planteadas en la entrevista analizando a los emprendedores juveniles.

En función de lo expresado por los entrevistados, se podrían establecer las siguientes afirmaciones sobre el emprendimiento juvenil son:

- Agregar valor al producto/servicio mediante personalización, innovación y buen servicio es crucial para destacar en el mercado.
- El trabajo en equipo aprovecha diversos talentos, fomenta creatividad y amplía contactos, siendo esencial para el éxito.
- Contar con aliados estratégicos como proveedores y expertos enriquece la oferta de valor y brinda acceso a recursos.
- Cualidades del emprendedor exitoso son disciplina, motivación, persistencia, confiabilidad, vocación de servicio y habilidades de comunicación.
- Existen opciones de financiamiento como fuentes privadas, inversionistas, incubadoras, programas gubernamentales.
- Los jóvenes ecuatorianos muestran gran potencial para emprender gracias a su creatividad e innovación.
- Reconocer y aprender de los errores es fundamental para crecer y tener éxito a largo plazo.
- Ante malas decisiones es clave controlar emociones, analizar causas, evaluar impactos y comunicarse con transparencia.

Tabla 3

Análisis de respuestas de expertos

N.	Preguntas	Respuestas
1	¿Qué hace que un emprendimiento subsista y crezca en el tiempo?	Según los expertos, un factor clave para que un emprendimiento perdure en el tiempo es que el emprendedor cuente con una sólida base de conocimientos que le permita generar una planificación adaptada a los esquemas cambiantes del comercio.
2	¿Cómo ve la evolución de los emprendimientos a lo largo del tiempo?	Muchos expertos coinciden en que a lo largo del tiempo ha incrementado la creación de emprendimientos. Esto se debe a ciertas motivaciones como lograr la independencia laboral o la necesidad de encontrar un empleo ante la falta de oportunidades.
3	¿Cuáles son las tendencias actuales y en el mercado que pueden orientar a los nuevos emprendedores?	Actualmente los emprendedores pueden orientarse a diversas actividades económicas
4	¿Cuáles son los riesgos o amenazas que actualmente debe asumir un emprendedor en el presente y a futuro?	Uno de los principales riesgos para el emprendedor es no tener claros los objetivos del negocio ni prepararse para solventar la empresa en el futuro. Debe estar listo para reducir el impacto de cambios ambientales externos que puedan perjudicar al proyecto, adaptándose de forma ágil a nuevos contextos.
5	¿Qué alternativas pueden sugerir cuando el negocio no genera la rentabilidad esperada?	Es fundamental revisar constantemente que los objetivos, funciones y procesos planteados estén alineados con la realidad y necesidades actuales del emprendimiento.

6	¿Qué tan importante considera que los emprendimientos sean llevados adelante por un equipo de emprendedores y no por un solo emprendedor?	Contar con un equipo de trabajo comprometido y con habilidades esenciales es clave para dar dirección y proyección al emprendimiento hacia el futuro. Sin un equipo con estas características, el proyecto carecerá de rumbo.
7	¿Qué tan importante considera al contar con aliados estratégicos para el éxito del negocio? ¿Por qué?	Tener aliados estratégicos es fundamental cuando el emprendedor no cuenta con todos los conocimientos y experiencia necesarios para afrontar diversas situaciones. Estos aliados pueden proporcionar recursos clave que el proyecto requiere.
8	¿De qué manera considera se pueden añadir valor agregado a los productos o servicios de los emprendimientos?	Es indispensable conocer profundamente al cliente, los productos de la competencia que lo abastecen, qué perspectivas se han cumplido o no, y cuál ha sido su experiencia. Comprender Integralmente al cliente es primordial.
9	¿Qué características personales considera que distinguen a un emprendedor exitoso?	Para que un emprendedor triunfe debe cultivar cualidades como la disciplina, persistencia, visión clara, adaptabilidad al cambio y autosuperación.
10	¿Cómo cree que se financian los emprendimientos juveniles?	Algunas formas en que un joven emprendedor puede financiarse son mediante capital propio, préstamos de familiares y amigos, y participación en programas estatales de apoyo. Sin embargo, acceder a financiamiento de instituciones financieras puede ser difícil debido a la falta de un marco legal que facilite el acceso a créditos para emprendimientos nuevos.
11	¿Cómo y dónde se financian los emprendedores juveniles en el país y particularmente Guayaquil?	El joven emprendedor dispone de la opción de autofinanciamiento mediante la utilización de sus propios recursos. Sin embargo, es importante señalar que actualmente no existe una legislación específica que permita la provisión de financiamiento a negocios en su fase inicial. Es fundamental comprender esta situación y explorar alternativas, ya que las limitaciones legales pueden requerir la búsqueda de fuentes de financiación en otros ámbitos.
12	¿Qué oportunidades considera que tienen los jóvenes para emprender?	Una de las valiosas oportunidades que los jóvenes emprendedores tienen a su disposición es la utilización de herramientas tecnológicas que pueden brindar un impulso significativo al crecimiento de sus negocios. Estas herramientas abarcan desde capacitaciones que amplían sus habilidades hasta la mejora de la creatividad empresarial. No obstante, es crucial reconocer que, en ocasiones, pueden surgir obstáculos que requieran una solución más compleja y sostenida en el tiempo. En tales situaciones, si no se abordan con prontitud y eficacia, los esfuerzos y planes meticulosamente trazados por el emprendedor podrían desencadenar resultados menos favorables de los esperados.
13	¿De qué manera considera que un emprendedor puede recuperarse de las consecuencias negativas por malas decisiones tomadas?	El emprendedor debe tener presente que, durante la implementación de su negocio, inevitablemente se enfrentará a una serie de desafíos y obstáculos que pondrán a prueba la solidez de su empresa. Es fundamental internalizar que, en medio de situaciones críticas, se presenta una oportunidad valiosa para cultivar la habilidad de sobreponerse a los fracasos. Este proceso de levantarse

y aprender de los errores constituye un componente esencial en la senda hacia el éxito empresarial.

Nota: esta tabla muestra las respuestas de los expertos a las siguientes preguntas planteadas en la entrevista analizando a los emprendedores juveniles.

4. Conclusiones y discusión

4.1. Discusión

Por medio del estudio se habían encontrado muchas similitudes sobre la identificación de los jóvenes emprendedores, primero está en las edades ya que la Organización Internacional del Trabajo (2021) había establecido un rango de edad para considerarlos como jóvenes que es a partir de los 18 a 29 años de edad.

También está en los estudios ya que en las encuestas se habían presentado que la mayor parte de los jóvenes emprendedores habían culminado sus estudios tanto de tercer nivel como de segundo nivel puesto que la educación factor importante para la formación del emprendedor de manera que personalmente desarrolla sus habilidades individuales que mantengan en vigencia sus negocios (Hans, 2020).

A continuación están en las características del emprendedor se puede entender que en las entrevistas habían mencionado ciertas cualidades como es la disciplina, la persistencia, la visión clara, y la autosuperación, en cambio en las encuestas los jóvenes habían optado como característica sobre los conocimientos técnicos y habilidades en su negocio del cual estas características tienen similitudes con lo que había aportado el autor (McClelland, 1961), del cual destaca en que los emprendedores exitosos deben tener persistencia, autoconfianza, establecimiento de metas, cumplimientos e iniciativas esto es debido a que con ello presentan altos rendimientos en sus negocios.

Luego está la motivación emprendedora, donde se pudo apreciar en las encuestas que la principal motivación que han optado los jóvenes es el camino de tener la oportunidad de crecimiento y ganancias del cual tiene sentido con el aporte de (Moscoso et al, 2023) del cual explica una de las motivaciones financieras y no financieras de los emprendedores, donde las ganancias monetarias se las utiliza como fuentes para invertir en las actividades laborales.

En cuanto en los desafíos según los resultados de las entrevistas se menciona que uno de los limitantes que tienen los jóvenes al momento de emprender son los recursos financieros de mara que se encuentra similitud con el aporte de (Ovalles et., 2018), señala que los jóvenes carecen de recursos financieros del cual no tienen el acceso hacia un financiamiento para invertir en el negocio. En cuanto las encuestas indican los jóvenes que al momento de emprender tienen otros desafíos del cual incluyen como es la gestión del tiempo, el estrés, no contar con habilidades para manejar el negocio, al mencionar estos desafíos y limitantes concuerda con el aporte de (Awotunde & Van Der Westhuizen, 2021) del cual menciona que la falta de experiencia y concomimientos para implementar un negocio.

El uso de las tecnologías de acuerdo con las encuestas menciona los jóvenes que utilizan las redes sociales y plataformas digitales ya que esta herramienta es efectiva para conectarse e interactuar con los clientes de manera que puedan utilizar eficientemente para aumentar las ventas, este resultado coincide con el estudio de (Grandón, 2023) donde explica que gracias a los avances tecnológicos había logrado en mejorar el comercio tradicional, además vinculando los jóvenes con la tecnología sin lugar a duda tendría una ventaja para el negocio.

Y por último están las estrategias, dado que los jóvenes emprendedores optaron por diversas estrategias que suelen competir en el mercado entre ellas está en la diferenciación, el enfoque, la expansión y el liderazgo de costos del cual al conocer que los jóvenes tienen bases de conocimientos sobre estas estrategias sin lugar a duda optaron en guiarse las estrategias genéricas que fueron planteadas por Porter (Licari, 2023).

4.2. Conclusión

El análisis de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento juvenil en Guayaquil arroja luz sobre un fenómeno en constante evolución. Una disparidad de género en el ecosistema emprendedor es innegable el aumento significativo de mujeres jóvenes emprendedoras refleja un cambio notable en la dinámica empresarial. Esta situación presenta una conclusión intrigante, las mujeres están demostrando un compromiso e interés arraigados en el mundo del emprendimiento. Con esto en mente, es muy importante reconocer el papel crucial que juegan las mujeres jóvenes en la construcción de estructuras comerciales.

La diversidad generacional en los negocios también es un tema a considerar. Los datos muestran que la mayoría de los jóvenes emprendedores tienen entre 25 y 29 años, lo que indica que tienden a iniciar negocios a una edad temprana. Los hallazgos refuerzan la opinión de los jóvenes emprendedores guayaquileños. Adopte un enfoque empresarial que busque capitalizar sus ideas y ambiciones en una etapa temprana.

Las implicaciones educativas son claras e importantes. El porcentaje significativo de jóvenes emprendedores con educación secundaria (40%) y terciaria (57%) subraya la importancia de la formación académica en la preparación empresarial. Aquí se encuentra una conclusión contundente la educación proporciona las herramientas necesarias para abordar los desafíos empresariales, asegurando un cimiento sólido para el éxito a largo plazo.

Dentro de los sectores empresariales, existe una rica diversidad de enfoques. Desde la producción de bienes hasta los servicios alimentarios, pasando por el arte y el diseño, los jóvenes emprendedores están demostrando una inclinación hacia una variedad de áreas. Esta conclusión resalta el panorama emprendedor en Guayaquil como uno dinámico y lleno de oportunidades.

Las habilidades clave también merecen atención. Los conocimientos técnicos y la habilidad de adaptación surgen como conclusiones destacadas. En este sentido, la conclusión es que los jóvenes emprendedores reconocen la importancia de mantenerse actualizados en su área, al mismo tiempo que deben dominar las habilidades tecnológicas para navegar en el entorno digital actual.

Las motivaciones detrás del emprendimiento juvenil reflejan una mezcla de deseos e impulsos. La independencia y la toma de decisiones personales son conclusiones fundamentales. La recomendación basada en esta conclusión sería promover programas que fomenten la autonomía y el liderazgo en los jóvenes emprendedores.

Las estrategias emprendidas reflejan un enfoque cautivador. La diferenciación, el enfoque en un mercado objetivo y el liderazgo en costos son conclusiones que sugieren una adaptabilidad y una comprensión estratégica por parte de los emprendedores. La recomendación aquí sería fomentar talleres y asesorías que ayuden a los jóvenes a definir y ajustar sus estrategias según sus nichos de mercado.

La sostenibilidad del negocio es un objetivo clave. La construcción de relaciones con clientes, la diversificación de productos y el control eficiente de costos son conclusiones que apuntan a una gestión sólida y equilibrada. La recomendación sería ofrecer programas de mentoría que aborden la gestión financiera y el servicio al cliente.

El papel de la tecnología es innegable en el panorama emprendedor actual. Las redes sociales y las plataformas digitales emergen como herramientas dominantes. La conclusión aquí es que los jóvenes emprendedores están adoptando la tecnología para impulsar sus negocios. La recomendación sería brindar talleres y capacitaciones sobre cómo aprovechar plenamente las herramientas tecnológicas disponibles.

Las lecciones aprendidas de los emprendedores experimentados brindan una guía valiosa. El énfasis en la persistencia, la responsabilidad al cliente y la diversificación sugieren un enfoque sólido en el desarrollo a largo plazo. La recomendación sería organizar eventos donde emprendedores exitosos compartan sus experiencias y consejos con los jóvenes emprendedores. Se recomienda trabajar con las autoridades financieras y gubernamentales para desarrollar planes concretos para satisfacer esta necesidad.

Las oportunidades tecnológicas son una ventaja. La conclusión es que los jóvenes emprendedores tienen un entorno tecnológico favorable para desarrollar y promocionar sus negocios. La recomendación sería alentar la inversión en herramientas digitales y proporcionar orientación sobre cómo maximizar su uso.

La resiliencia y el aprendizaje de los errores son fundamentales. Lo que es más importante, los empresarios exitosos han enfrentado desafíos y aprendido lecciones valiosas. La recomendación sería enfatizar la mentalidad de aprendizaje y la habilidad para superar obstáculos en programas de formación y mentoría.

La construcción de relaciones sólidas es esencial. La conclusión es que los clientes leales y las alianzas estratégicas son elementos cruciales para la sostenibilidad. La recomendación sería fomentar la participación en redes de negocios y brindar herramientas para cultivar relaciones a largo plazo. La promoción de la educación continua es clave. La conclusión es que el aprendizaje constante y la adaptación a las tendencias son esenciales en el mundo empresarial actual. La recomendación sería establecer programas de capacitación actualizados que aborden habilidades técnicas y conocimientos relevantes.

En conclusión, el panorama emprendedor juvenil en Guayaquil está marcado por una serie de tendencias prometedoras y desafíos apremiantes. La educación, la diversidad de enfoques, las habilidades tecnológicas y la resiliencia emergen como pilares fundamentales. A través de programas de formación, acceso a financiamiento, orientación tecnológica y mentoría, se puede cultivar una generación de emprendedores jóvenes listos para liderar con éxito en un emprendimiento.

Anexos

GUÍA DE PREGUNTAS PARA INVESTIGACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: Análisis de emprendimientos juveniles en la ciudad de Guayaquil

ESTUDIANTE: Juan Orlando Morán Alvarado

DATOS INFORMATIVOS:

Nombre: Nicolás Viteri Rosero

Edad: 65

Profesión/Carrera que cursa: Carrera que cursa: Diplomado en Marketing

Nivel de estudios si actualmente se encuentra estudiando:

Universidad:

Actividades laborales o económicas que realiza: Consultor de Empresas

Preguntas para expertos en emprendimiento

1. ¿Qué hace que un emprendimiento subsista y crezca en el tiempo?

Haber, lo fundamental de importante es que el emprendedor o el emprendimiento en este caso este bien organizado ósea hay una buena planificación por parte del emprendedor, sepa exactamente qué es lo que quiere hacer, como quiere hacerlo, porque de lo contrario es como estar navegando sin rumbo, entonces si tú quieres que tu emprendimiento en verdad pues llegue a buen término, tienes que arrancar con lo básico, tienes que arrancar con lo más elemental que es primero conocer las herramientas necesarias que yo tengo al alcance, que gracias hoy en día la tecnología la podemos encontrar de manera inmediata, pero si es necesario que conozcamos pon donde tenemos que caminar.

2. ¿Cómo ve la evolución de los emprendimientos a lo largo del tiempo?

Te digo que desde mi punto de vista hay mucho emprendimiento hay una cantidad de emprendimiento de todo tipo, grande, mediana, chiquita y muy chiquititos y que nacen más que nada por una necesidad en ese sentido, pero que no hacen nada los emprendedores por ir creciendo, sino que viven en su zona de confort "ah ya estoy vendiendo lo que necesito para esto y aquí me quedo tranquilito" ósea "no es el emprendimiento del garaje 2, es el emprendedor del garaje 1 el que se quedó en su garaje y no es el otro emprendedor el que tiene que crecer, tiene que la forma de como crezco, la bodega los vendedores y proyectarse. Ósea no tienen esa visión como tal.

3. ¿Cuáles son las tendencias actuales y en el mercado que pueden orientar a los nuevos emprendedores?

Las tendencias te digo hay muchas cosas, hay múltiples situaciones de oportunidades que se pueden dar de todo tipo en muchos aspectos y ya depende del emprendedor, la visión que pueda tener para saber aprovechar eso de ahí no.

4. ¿Cuáles son los riesgos o amenazas que actualmente debe asumir un emprendedor en el presente y a futuro?

Riesgos y amenazas. Yo diría que el mayor riesgo que debe de asumir un emprendedor es el no estar claro en lo que quiere hacer ya porque si tú no estás claro en lo que quieres hacer ese es el primer riesgo para que empieces a fracasar pero no vas a creer en ti no vas a tener la suficiente fe en lo que estás haciendo o sea es importante que tú como emprendedor tengas esa convicción en lo que vas hacer como emprendedor que es como riesgo, amenazas las amenazas del mercado tu competencia siempre va ser una amenaza que si tu no la sabes enfrentar te va comer un montón.

5. ¿Qué alternativas pueden sugerir cuando el negocio no genera la rentabilidad esperada?

Eh mirar por qué razón no lo está haciendo, o sea qué es lo que está fallando si son mis ventas que están bajando, si es mi costo que está muy alto, es decir revisar el proceso, revisar el presupuesto, revisar toda la información que estoy teniendo para que eso me va a decir a mí qué es lo que me está fallando.

6. ¿Qué tan importante considera que los emprendimientos sean llevados adelante por un equipo de emprendedores y no por un solo emprendedor?

Cuando tu naces con un emprendimiento, naces tu solo y tú necesitas saber que debes capacitarte si lo estás haciendo en grupo con otras personas, okay, que todos lo conozcan que es lo que quieren hacer, lo ideal yo siempre he dicho es si arranca tu empieza aprender, pero si puedes consigue un mentor que te ayude a saber lo que estás haciendo este bien encaminado. Un emprendimiento con otras personas, okay, que todos conozcan qué es lo que quieren hacer lo ideal que te ayude a saber que lo que estás haciendo está bien

7. ¿Qué tan importante considera al contar con aliados estratégicos para el éxito del negocio? ¿por qué?

Es siempre bueno tener aliados, siempre es positivo tener aliados porque te van ayudar a crecer obviamente.

8. ¿De qué manera considera se pueden añadir valor agregado a los productos o servicios de los emprendimientos?

Está en función del producto, está en función del servicio que quiero dar, está en función de que es lo que quiero ofrecer al cliente y es ahí en donde yo veo la oportunidad de generar un valor agregado para marcar la diferencia

9. ¿Qué características personales considera que distinguen a un emprendedor exitoso?

Las ganas por hacer las cosas y aprenderlas

10. ¿Cómo cree que se financian los emprendimientos juveniles?

Puedes financiarte de muchísimas maneras, es más hay muchas creencias de que necesitas dinero para rentar, yo siempre he dicho no es necesario tener dinero porque si tú sabes autofinanciar las cosas puedes hacerlo de tal manera ósea guardando las escalas que es de ese sentido.

11. ¿Cómo y dónde se financian los emprendedores juveniles en el país y particularmente Guayaquil?

Bueno existen las instituciones del gobierno que están generando este tipo de ayudas, ahora el ministerio de producción está generando este tipo de charlas que son las que permiten que ustedes los emprendedores sepan por dónde empezar a caminar

12. ¿Qué oportunidades considera que tienen los jóvenes para emprender?

Todas las que ellos quieren tener, depende de uno de nadie más, las oportunidades están ahí depende de nosotros tomarlas de la misma manera.

13. ¿De qué manera considera que un emprendedor puede recuperarse de las consecuencias negativas por malas decisiones tomadas?

Corrigiendo las cosas que tiene que hacer tomando los correctivos del caso si yo tomo las decisiones apropiadas y veo que estoy equivocándome en algo porque estoy haciendo una revisión eso me va a permitir a mí corregir las cosas y saber tomar las decisiones en un momento determinado si puedo corregir o definitivamente mira esto no da para más.

GUÍA DE PREGUNTAS PARA INVESTIGACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: Análisis de emprendimientos juveniles en la ciudad de Guayaquil

ESTUDIANTE: Juan Orlando Morán Alvarado

DATOS INFORMATIVOS:

Nombre: Karool Heredia Castro

Edad: 45

Profesión/Carrera que cursa: Master en negocios internacionales y comercio exterior

Nivel de estudios si actualmente se encuentra estudiando: Postgrado

Universidad: Catedrático Universitaria

Actividades laborales o económicas que realiza: Consultor independiente

PREGUNTAS PARA EXPERTOS EN EMPRENDIMIENTO

1. ¿Qué hace que un emprendimiento subsista y crezca en el tiempo?

Bueno como le había comentado antes de la entrevista la respuesta exacta no la tengo porque si la tuviera ya mi propio emprendimiento hubiera crecido pero yo lo voy a hablar desde mi punto de vista de la experiencia que yo he generado en estos años como empresa personal que tengo, yo soy consultora de servicios y yo dependo de que existan empresas que requieran mi servicio y cómo yo he logrado subsistir y crecer en el tiempo simple con persistencia, tratando de adaptar entonces aquí la clave es persistencia, adaptación a los nuevos esquemas de comercio que se están llevando a cabo ahora mismo está explotando mucho el tema del comercio online, ahora mismo se está explotando mucho nuevas metodologías de marketing entonces si yo voy a dar un servicio voy a asesorar a una empresa tengo que primero yo casa dentro adaptarme a las nuevas modalidades que se están utilizando dentro de la rama de lo que yo hago y segundo persistir y tercero hay que ser disciplinado si usted no es constante en su preparación y en esas adaptaciones difícilmente usted va a mantener en el tiempo.

2. ¿Cómo ve la evolución de los emprendimientos a lo largo del tiempo?

Ha sido bastante buena de hecho veo que cada día evolucionan más y el boom de los emprendimientos yo lo noté a raíz de la pandemia porque con la necesidad que tuvo el ser humano a nivel mundial de cerrar sus comercios porque físicamente era imposible transaccional empezaron a ver una ventana abierta en el comercio online y veo que hay muchos emprendimientos sobre todo en nuestro país en Ecuador que van a migrar hasta allá o sea lo están haciendo yo misma tengo otro tipo de emprendimiento como persona natural que lo emigrado justamente a las ventas online entonces eh sí yo veo una evolución bastante considerable en estos últimos tiempos

3. ¿Cuáles son las tendencias actuales y en el mercado que pueden orientar a los nuevos emprendedores?

Lo actual es tecnología todo está migrando a la tecnología cualquier ámbito de producción cualquier sector de producción está migrando a la tecnología, porque lo que el ser humano busca actualmente es facilitar los procesos dinamizarlos y en ese sentido lo que quieren es reducción de tiempo estamos en la era de la inmediatez todo lo queremos rápido y la única forma de lograrlo es con tecnología entonces están automatizando procesos en cualquier ámbito en cualquier sector de producción para allá yo veo que son las tendencias actuales.

4. ¿Cuáles son los riesgos o amenazas que actualmente debe asumir un emprendedor en el presente y a futuro?

Ay los riesgos y amenazas en el presente yo creo que es la preparación porque se necesita como de mencionarse un momento para estar al día en las tendencias digitales y tendencias de tecnología para facilitar los procesos automatizar los procesos se necesita

preparación y si usted no asume esa preparación no invierte en su capacitación ahí usted tiene un riesgo usted se queda se lleva el mercado, le gana mercado la empresa que mejor preparada este y a futuro bueno habría que ver las tendencias a futuro que nos traen pero yo creería que es exactamente lo mismo, usted sin preparación. Si usted no adapta sus procesos a la tecnología que constantemente está evolucionando difícilmente usted va a evolucionar yo creería que es eso los riesgos son la falta de capacitación.

5. ¿Qué alternativas pueden sugerir cuando el negocio no genera la rentabilidad esperada?

Uy una lista yo le podría dar a ver vamos a hablar de un top 5 de pronto primero obviamente este posible quiebra del negocio, segundo disminución acelerada de la utilidad, tercero desmotivación por parte de los propietarios o el propietario de un emprendimiento, la motivación es muy importante en el ser humano porque sin ese factor usted se estanca y no quiere ya seguir por la decepción pero aquí viene algo muy importante el ser humano tiene que aprender a adaptarse y resurgir del fracaso siempre hay que ver en el fracaso una oportunidad

6. ¿Qué tan importante considera que los emprendimientos sean llevados adelante por un equipo de emprendedores y no por un solo emprendedor?

Bueno yo voy a hablar nuevamente desde mi punto de vista desde mi experiencia a mí no me fue bien cuando tuve un negocio con un socio yo hablo ya de como persona jurídica como empresa y definitivamente hay un riesgo bastante grande porque cuando las personas tratan de integrarse con socios y formar una empresa una relación societaria no todos tienen exactamente el mismo nivel de compromiso entonces si se quiere ver resultados hay que fijarse que las personas que lo vayan a acompañar a uno en esta aventura empresarial tengan exactamente el mismo nivel de compromiso que la persona que tiene la idea inicial

7. ¿Qué tan importante considera al contar con aliados estratégicos para el éxito del negocio? ¿Por qué?

Okay, esto sí es importante si usted no tiene aliados usted difícilmente va a dar un buen servicio porque uno no se sabe todo o sea un empresario un dueño de una empresa podrá dominar uno o dos hasta tres situaciones de una empresa pero no se lo sabe todo entonces si uno necesita dar un servicio completo y sobre todo complementar de pronto lo que uno ofrece sea un servicio sea un producto si es bueno tener aliados estratégicos por ejemplo pueden ser proveedores por ejemplo pueden ser consultores por ejemplo pueden ser certificadoras etcétera si yo le hablara de mi negocio lo mío es ofrecer servicios yo siempre voy a necesitar aliados que sepan por ejemplo temas de certificación de ISO por ejemplo un proveedor de tecnología que me ayude surtiéndome servidores computadores que las empresas necesitan por ejemplo si yo doy consultorías de despacho de aduanero siempre voy a necesitar tener un aliado que sea gente de aduanas porque están al día con las resoluciones entonces uno solo difícilmente va a dar un buen servicio o valor agregado siempre se necesita con aliados estratégicos que complementen el servicio producto que uno vende

8. ¿De qué manera considera se pueden añadir valor agregado a los productos o servicios de los emprendimientos?

Bueno el valor agregado definitivamente usted lo puede añadir a un producto o servicio primero viendo las tendencias actuales que hay y segundo también aunque no suene bonito pero sí es bueno siempre ver lo que la competencia desarrolla para hacer un FODA interno en la empresa y buscar de esas o mejor dicho transformar esas debilidades o esas falencias que tenemos como empresarios tengo una oportunidad viendo cómo de pronto la competencia genera un producto puede ser igual o mejor que el de nosotros para nosotros eso mejorarlo también con el nuevo valor agregado en base a las tendencias que están en el mercado internacional

9. ¿Qué características personales considera que distinguen a un emprendedor exitoso?

Yo considero que las características que un emprendedor exitoso o que lo lleve al éxito

pueden ser definitivamente número uno la disciplina si usted no es disciplinado y constante con lo que hace difícilmente usted va a conseguir un objetivo, segundo motivación es importante que esté motivado con lo que va a hacer con lo que va a vender para poder mantenerse en el mercado tercero tiene que ser persistente siempre usted tiene que ser persistente y la última característica yo creo que debería ser autosuperación si uno solo como empresario visionario no se auto supera nadie lo va a hacer todo.

10. ¿Cómo cree que se financian los emprendimientos juveniles?

Hay que pregunta tan difícil porque en nuestro país en Ecuador específicamente lamentablemente si bien es cierto la ley sí permite en ciertos artículos del COPSI puede orgánico de la producción comercio e inversiones que existan fuentes de financiamiento estatales y públicas perdón estatales y privadas a la hora de la práctica lamentablemente los las instituciones financieras en sus requisitos para financiar proyectos de producción no las aplica porque ellos consideran mucho los requisitos para el tema del análisis crediticio entonces en ese sentido los requisitos no favorecen a los emprendedores que por el nombre emprendedor se entiende que antes no han hecho actividad comercial que recién emprenden qué es lo que yo sugiero que por ejemplo ahí sí le toca al Ecuador a nivel de ley a nivel de asamblea aplicar nuevas leyes que permiten que las instituciones financieras tengan un esquema de financiamiento específicamente para emprendedores jóvenes que les exijan lo mínimo necesario para poder emprender y poderles otorgar un crédito por ejemplo solicitar un plan de negocio bien estructurado un plan que esté soportado con todos los riesgos que de pronto va a tener la empresa que estén bien definidos los rubros de gastos de ingresos y que genere una utilidad bastante razonable como para que un perito de la institución financiera lo valore y decida otorgar el crédito o sea eso se logra a través de leyes yo sé que eso no es fácil no es de la noche a la mañana todo depende de un trabajo mancomunado entre ejecutivo y legislativo pero sí se puede hay países en Latinoamérica específicamente Chile que ya lo está haciendo y no les va mal.

11. ¿Cómo y dónde se financian los emprendedores juveniles en el país y particularmente Guayaquil?

Bueno como le había comentado en la pregunta anterior al no haber fuentes de financiamiento establecidas porque los requisitos de los bancos no ayudan mucho al emprendedor de lo poco que yo he escuchado es que los jóvenes están actualmente financiándose de manera privada particular con sus propios ingresos de pronto venden activos que tienen de pronto hacen avances de efectivos con tarjetas de crédito de pronto acuden a poner como garante a uno de sus padres para poderlo lograr pero así como que un ente como que me voy yo a la cámara de comercio para que me financien difícilmente a pesar de que sé que la cámara de comercio tiene programas para financiar pero siempre que entren en un esquema que ellos le llaman proyecto ganador si aplica el proyecto ganador la cámara de comercio financia pero hasta ahora yo no he escuchado ninguno de los proyectos ganadores que haya sido digamos financiado ellos lo tienen no sé si en la práctica se lo está logrando.

12. ¿Qué oportunidades considera que tienen los jóvenes para emprender?

En el país como está actualmente si usted me pregunta en este primer semestre del 2023 lamentablemente las condiciones económicas del país no están dándose o no son oportunas para lograr un emprendimiento pero si las condiciones mejoran con el nuevo esquema de gobierno que se propone ya en este 2023 es muy posible porque de hecho años atrás incluso en pandemia se logró emprender y se logró sacar adelante muchas empresas chiquitas emprendimientos pequeños pero ya son empresas grandes no allí tenemos el caso de algunas empresas que por ejemplo venden comida empresas que venden textiles empresas que venden calzado de una cosa bastante pequeña y básica ahora ya son empresas tienen incluso sucursales entonces con un buen esquema de inversión local con un buen esquema de administración correcta de los recursos del país yo creo que sí en nuestro país hay bastante emprendimiento creatividad es lo que más le sobra la juventud ecuatoriana.

13. ¿De qué manera considera que un emprendedor puede recuperarse de las consecuencias negativas por malas decisiones tomadas?

De qué manera primero motivándose si usted no se motiva como emprendedor y no es visionario es decir usted no se pone un nuevo objetivo a mediano y largo plazo difícilmente usted se va a recuperar o sea hay que entender que cuando uno fracasa en un negocio cuando uno fracasa de pronto en una relación societaria el éxito no le va a llegar solito usted lo tiene que buscar y para eso usted se tiene que motivar volverse a poner nuevos objetivos volverse a capacitar validar las tendencias que hay en los mercados internacionales para ver cuál es la más idónea y aplicable a su sector y ser disciplinado no me voy a cansar de decir eso si usted no es persistente con sus metas con sus objetivos y no es disciplinado difícilmente usted va a conseguir levantarse del fracaso que tuvo inicialmente que yo prefiero no llamarlo fracaso sino aprendizaje porque de cada fracaso uno aprende y eso sirve para dar el siguiente paso.

GUÍA DE PREGUNTAS PARA INVESTIGACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: Análisis de emprendimientos juveniles en la ciudad de Guayaquil

ESTUDIANTE: Juan Orlando Morán Alvarado

DATOS INFORMATIVOS:

Nombre: Marcelo Javier Bastidas Jiménez

Edad: 47

Profesión/Carrera que cursa: Ing. Estadística informático

Nivel de estudios si actualmente se encuentra estudiando: Postgrado

Universidad: Universidad del pacifico

Actividades laborales o económicas que realiza: Empresa de investigación del mercado y docente de la universidad politécnica Salesiana.

PREGUNTAS PARA EXPERTOS EN EMPRENDIMIENTO

1. ¿Qué hace que un emprendimiento subsista y crezca en el tiempo?

Bueno en primer lugar yo considero que la experiencia la persistencia y sobre todo el conocimiento porque muchos emprendimientos fracasan porque no tienen un conocimiento adecuado del mercado en el que se están metiendo.

2. ¿Cómo ve la evolución de los emprendimientos a lo largo del tiempo?

Considero que bueno porque siempre estamos viendo negocios interesantes y nuevos, aunque lamentablemente Ecuador es uno de los países que si bien es cierto tiene la mayor cantidad de emprendimientos nuevos, pero también tiene la mayor tasa de salida es decir no me acuerdo los números exactamente, pero creo que son del 8 al 10% de los emprendimientos nuevos fracasan o simplemente salen del mercado muy bien.

3. ¿Cuáles son las tendencias actuales y en el mercado que pueden orientar a los nuevos emprendedores?

Bueno hay mucho, hay muchas cosas en el mercado que se está inclinando, por ejemplo, la nutrición las dietas el cuidado personal, cuidado físico la salud la tecnología también es algo que está muy a la vanguardia, la inteligencia artificial todo lo que significa aparatos electrónicos la domótica la automatización creo que son algunas tendencias muy actuales.

4. ¿Cuáles son los riesgos o amenazas que actualmente debe asumir un emprendedor en el presente y a futuro?

Bueno la economía no hacemos una en un mundo que atraviesa una crisis económica y el país en particular atraviesa también una crisis a nivel de violencia de bueno ya la realidad que ustedes conocen entonces ese es un problema para todos el que hace empresa no solo para los que emprenden.

5. ¿Qué alternativas pueden sugerir cuando el negocio no genera la rentabilidad esperada?

Este bueno es que lo que pasa es que un negocio que no fue bien estudiado y bien analizado probablemente no presente la rentabilidad que se espera no porque a veces uno saca los números pero lo saca de forma equivocada pero algo hay que hacer felizmente los emprendimientos no tienen una barrera de salida grande porque sí emprendo en cosas en las que puedo salirme fácilmente que no es lo que se espera tampoco no pero yo diría siempre es bueno tal vez no sacaste los números adecuadamente al inicio los puedes sacar en algún momento y tener números más realistas

6. ¿Qué tan importante considera que los emprendimientos sean llevados adelante por un equipo de emprendedores y no por un solo emprendedor?

Chuzo siempre trabajar en grupo es más difícil porque al ser consultor conozco muchos casos de gente que fracasa porque tiene el equipo equivocado no o sea de alguna forma se asocia con la gente equivocado en el sentido de que no trabajan o no proyectan sus ideas o simplemente son solamente este solo ven el negocio de lejos no se involucra ni se comprometen en él entonces a veces como dice el dicho no mejor solo que mal acompañado

7. ¿Qué tan importante considera al contar con aliados estratégicos para el éxito del negocio? ¿Por qué?

Esto es interesante porque en muchos negocios no necesita buena buenos aliados no por ejemplo yo el médico hacer investigación de mercado y como como aliados estratégicos tengo un grupo de gente que hace trabajo de campo o hace digitación o por ejemplo tengo gente que hace consultoría a nivel de marketing de finanzas que son cosas que ya no manejo directamente entonces siempre es bueno para un negocio tener buenos aliados por ejemplo si hago manualidades no las haré todas las manualidades pero tendré proveedores de flores siendo proveedores de cajas proveedores de cosas que yo no hago porque no es mi negocio no entonces sí es muy importante eso para que el negocio avance bien

8. ¿De qué manera considera se pueden añadir valor agregado a los productos o servicios de los emprendimientos?

Yo creo que lo que más añade valor a un emprendimiento por un lado es el servicio y por otro lado es el conocimiento que uno tiene el cliente cuando uno conoce bien al cliente sabe qué puede ofrecerle para ampliar su fidelidad y su satisfacción en cuanto al producto o servicio que yo le esté dando

9. ¿Qué características personales considera que distinguen a un emprendedor exitoso?

muchas no el deseo de estar siempre aprendiendo el aprendizaje la persistencia ser una persona confiable tener una buena actitud de servicio la comunicación el compromiso yo creo que son habilidades que deben estar presentes en un buen emprendedor en una persona en general no para emprender cualquier cosa

10. ¿Cómo cree que se financian los emprendimientos juveniles?

Bueno muchos emprendedores juveniles se financian tienen fondos propios familiares no los padres suelen ayudar mucho a los a los jóvenes emprendedores, pero sí hay líneas entiendo que hay líneas de crédito para emprendimientos en el país no estoy seguro creo que va en Ecuador por ejemplo ofrece líneas de crédito para emprendedores no finalmente hasta los bancos podrían ser, pero tal vez no es lo más adecuado por el costo del dinero

11. ¿Cómo y dónde se financian los emprendedores juveniles en el país y particularmente Guayaquil?

Comedor bueno creo que es parecida a la pregunta anterior ya te digo creo que la primera opción siempre para alguien que está emprendiendo es hacerlo con fondos propios no y si consideras que tal vez tiene un buen proyecto podría incluso acceder a una banca de este segundo piso creo que se llama o qué tipo van Ecuador presentando un buen proyecto eso.

12. ¿Qué oportunidades considera que tienen los jóvenes para emprender?

Bueno mucho no, porque nuestro mercado nuestro mercado diferencia un mercado europeo por ejemplo es relativamente lleno de gente joven hay bastante gente joven en el país y quién más para entender a un joven que otro joven para llevar productos que sean innovadores y creativos sobre todo así que yo creo que las oportunidades son amplias, yo la verdad es que veo mucha gente muchos jóvenes emprendiendo con negocios desde lo más sencillo como es reparar haciendo pequeños preparativos de comida hasta hoyas bisutería y hasta negocios más grandes no.

13. ¿de qué manera considera que un emprendedor puede recuperarse de las consecuencias negativas por malas decisiones tomadas?

Bueno parte del parte del camino al éxito de fracasar siempre así que más bien tal vez no sean malas decisiones sino un proceso de aprendizaje siempre el que emprende y creo que a todos nos ha pasado siempre tiene algún tema que no lo pudo manejar y o un negocio que no le fue bien pero es parte del aprendizaje sí nunca ha tenido alguien problemas es difícil decir que ha llegado al éxito porque en algún momento va a tener su fracaso va a tener algún problema en su negocio pero yo creo que la las habilidades las cuales hablamos cuando alguien es persistente siempre va a encontrar el camino al éxito

GUÍA DE PREGUNTAS PARA INVESTIGACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: Análisis de emprendimientos juveniles en la ciudad de Guayaquil

ESTUDIANTE: Juan Orlando Morán Alvarado

DATOS INFORMATIVOS:

Nombre: Genaro Cano Pincay

Edad: 33

Profesión/Carrera que cursa: Magíster en Gestión de Ventas

Nivel de estudios si actualmente se encuentra estudiando: Postgrado

Universidad: Universidad Tecnológica ECOTEC en Ecuador

Actividades laborales o económicas que realiza: jefe de ventas

PREGUNTAS PARA EXPERTOS EN EMPRENDIMIENTO

1. ¿Qué hace que un emprendimiento subsista y crezca en el tiempo?

Yo pienso que para un emprendimiento que pueda subsistir a largo plazo es que tenga una preparación dónde puede compartir sus ideas que ayudan a crecer el negocio del cual esto influye a las metodologías de trabajo obviamente cumpliendo con algún objetivo planteado por el mismo emprendedor.

2. ¿Cómo ve la evolución de los emprendimientos a lo largo del tiempo?

Bueno hablando sobre el tema de los emprendimientos esto ya se había manifestado anteriormente es decir que antes las personas ya sean individuos familiares decidieron formar sus propios negocios sin embargo a raíz de la pandemia esta crisis sanitaria había afectado a nivel mundial y específicamente afectó a la economía de diversos países más claro en todos los países por lo que casi la mayoría de las empresas hicieron un recorte personales y de esos mismos recortes personales la economía que tiene cada familia o cada individuo ya no ya no era lo mismo ya no percibían esos flujos de ingresos entonces para que ellos mismos podían subsistir en esos tiempos de pandemia tuvieron que implementar sus negocios todo con la finalidad de sobrevivir además gracias a la tecnología tuvieron una oportunidad para así poder influir en los mercados del cual puede tanto expandirse y conocer cómo son las necesidades que se presentan en un mercado.

3. ¿Cuáles son las tendencias actuales y en el mercado que pueden orientar a los nuevos emprendedores?

Las tendencias actuales que pueden dirigirse a un mercado yo considero que hay muchas hay muchas actividades por dónde puede empezar un emprendedor fíjate que no es importante mucho conocer el tema de las tendencias actuales porque puede que lleguen un punto que ya deje de ser muy repetitivo si bien ese tipo de tendencias te puede generar una rentabilidad pero ponte que de aquí en un largo plazo ya no te genere una rentabilidad como tenías a principios de días entonces es importante también conocer cómo es el mercado y qué oportunidades te pueden favorecer y llevarlo a cabo en un largo plazo.

4. ¿Cuáles son los riesgos o amenazas que actualmente debe asumir un emprendedor en el presente y a futuro?

Desde mi punto de vista este tipo de riesgo y amenazas esto siempre se presenta en todos los emprendimientos entonces este tipo de riesgos no se puede evitar pero sí se puede reducir el impacto cómo se puede reducir el impacto obviamente primero más que todo tenéis que conocer de qué se trata su negocio cuál es su objetivo a dónde quiere llegar y para poder lograr a llegar a base por medio de esos objetivos es que debe generar ciertas ideas innovadoras del cual puede asumir o enfrentar los problemas que se encuentran diariamente para que así mismo pueda disminuir el impacto negativo que tiene el emprendedor de esa forma obviamente

tiene que estar capacitado tiene que ser creativo y generar ciertos planes de contingencia que pueden asumir los futuros eventos.

5. ¿Qué alternativas pueden sugerir cuando el negocio no genera la rentabilidad esperada?

Bueno una de las grandes alternativas como siempre digo es analizar cómo se encuentra la situación de la empresa si están cumpliendo con todos sus objetivos y están cumpliendo con todos los procesos identificar cuál de una de esas variables está afectando el negocio y conocer qué metodologías pueden darle como solución para que así mismo este problema no afecte a diversas actividades entonces si el problema es demasiado grande es importante ya tener como quien dice otro proyecto del cual pueda cumplir con todos los planteamientos o proyecciones que tuvo el emprendedor.

6. ¿Qué tan importante considera que los emprendimientos sean llevados adelante por un equipo de emprendedores y no por un solo emprendedor?

Desde mi punto de vista considero que la implementación de un negocio bajo un grupo de emprendedores sí resultaría sumamente factible esto es debido a que como son diferentes personas quienes forman parte de esa organización pueden compartir sus ideas sus experiencias del cual va a poder alcanzar y llegar algo en la empresa como objetivo obviamente para este tipo de actividades se requiere, lo más importante es la parte del compromiso que tenga buena comunicación que tenga una buena coordinación con todos sus integrantes porque si no existen uno de estas características al fin y al cabo el proyecto no estaría cumpliendo con su objetivo o hasta dónde quiere llegar entonces sí resultaría ser factible que en esa organización están todos comprometidos.

7. ¿Qué tan importante considera al contar con aliados estratégicos para el éxito del negocio? ¿Por qué?

Claro yo sí considero que sí es importante que los emprendedores cuenten con aliados estratégicos esto es porque uno como emprendedor al poner en marcha su negocio puede que tenga conocimiento sobre el negocio pero por otro lado puede que no conozca el tema de los procedimientos el tema de cómo generar ventas cómo ahorrar costos entonces si es necesario tener a un mentor quién te pueda guiar a cómo puede administrar su negocio obviamente con el objetivo de que de que el emprendimiento subsista a lo largo.

8. ¿De qué manera considera se pueden añadir valor agregado a los productos o servicios de los emprendimientos?

Bueno para añadirle valor agregado a un producto a un servicio es importante conocer también a los clientes como ellos fueron atendidos cuál es la competencia que les han ofrecido entonces al recopilar todo ese tipo de datos se pueden generar nuevas ideas del cual va a darle valor al producto con la finalidad de que el cliente se encuentra satisfecho al mismo tiempo que se realice el pacto de fidelización.

9. ¿Qué características personales considera que distinguen a un emprendedor exitoso?

Bueno yo sé que la mayoría de las personas no tienen las mismas cualidades o las mismas características de hecho también presentamos falencias pero sí es importante que para un emprendedor exitoso lo que debería tener es disciplina al mismo tiempo una buena autoestima que comprenda también la realidad que existe en el mundo que tenga empatía que tenga un objetivo porque cumplir también que sea perseverante y al mismo tiempo que permanezca de pie el emprendedor porque al estar manejando un negocio propio no es sencillo toma su tiempo entonces el emprendedor debe tener estas cualidades para que así pueda enfrentar la realidad que exista en este mundo.

10. ¿Cómo cree que se financian los emprendimientos juveniles?

Como yo creo bueno aquí vuelto respondo de que hay diferentes formas de cómo pueden financiarse los jóvenes primero más que todo podrían empezar por medio de un trabajo familiar

es decir que de los ingresos que le dan al joven o al hijo o el sobrino bueno con ese con ese capital que tiene lo podría invertirlo para empezar un negocio.

11. ¿Cómo y dónde se financian los emprendedores juveniles en el país y particularmente Guayaquil?

Bueno considero yo que los emprendedores se pueden financiarse por medio de sus propios ingresos ya sean también por préstamos que realizan por familiares por amigos pero también hay otro métodos de financiamiento del cual se puede encontrarse por medio de las instituciones financieras ya que con ello pueden realizar algún préstamo crediticio para las personas quienes estén manejando un negocio no es fácil no es sencillo obtener este tipo de crédito porque para desarrollar eso uno como emprendedor debería tener un proyecto ese formulario o ese proyecto donde abarca los objetivos que tiene el negocio ahí sí le podrían otorgar el crédito entre una de esas instituciones financieras sumamente accesibles esta la van ecuador la misma va en ecuador es una institución pública que obviamente ofrece créditos para el para los emprendedores.

12. ¿Qué oportunidades considera que tienen los jóvenes para emprender?

Bueno una de las oportunidades que pueden obtener los jóvenes emprendedores es que ellos pueden conocer cómo está constituido su negocio cómo está estructurado al mismo tiempo puede generar también estas alianzas con otros negocios pero que así mismo puedan tener mayor competencia en el mercado no solamente con eso, sino que personalmente como emprendedor ya está saliendo de su zona de confort y al mismo tiempo está aprendiendo particularmente cosas nuevas que hay en su alrededor.

13. ¿De qué manera considera que un emprendedor puede recuperarse de las consecuencias negativas por malas decisiones tomadas?

Bueno yo le digo que no todos aquí somos perfectos pero sí considero que antes de realizar esa toma de decisiones deja pensarlo dos veces tiene que analizar con quién estaría negociando o qué procedimientos estarían beneficiando para el mismo negocio del cual va a afectar ciertos cambios ya lo personalmente digo que para poder alcanzar el éxito es importante reconocer las experiencias que había aprendido yo como siempre digo las equivocaciones que tiene uno como persona sirven como herramientas para el proceso de aprendizaje sin ello en un largo tiempo esa persona va a terminar decayendo.

GUÍA DE PREGUNTAS PARA INVESTIGACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: Análisis de emprendimientos juveniles en la ciudad de Guayaquil

ESTUDIANTE: Juan Orlando Morán Alvarado

DATOS INFORMATIVOS:

Nombre: Lizbeth Izquieta Chevez

Edad: 35

Profesión/Carrera que cursa: Master en Administración de Empresas

Nivel de estudios si actualmente se encuentra estudiando: Postgrado

Universidad: Universidad Politécnica Salesiana

Actividades laborales o económicas que realiza: directora técnica Emprendimiento e Innovación

PREGUNTAS PARA EXPERTOS EN EMPRENDIMIENTO

1. ¿Qué hace que un emprendimiento subsista y crezca en el tiempo?

Eso tiene que ver mucho con la etapa de madurez del emprendimiento no, en que ya en sus ventas no sean iniciales, que ya estén, que ya haya alcanzado esa madurez, que alcance esa rentabilidad y sobre todo pasa el umbral de los 3 años allí yo creo que se considera, según también los estudios que emprendimiento pase a su umbral y es rentable.

2. ¿Cómo ve la evolución de los emprendimientos a lo largo del tiempo?

Algo que me he dado cuenta es que muchos en su mayoría ya los emprendimientos están adaptando a las nuevas tecnologías entonces es esto ha hecho que cada emprendimiento pues pueda tener un o sea implementen valor agregado que dejen también emprendimientos de manera tradicional sino que de cierta manera estén innovando, que comienzan a mejorar el proceso, que comiencen a usar las tecnologías de esa manera te puedo decir que he visto la evolución en los emprendimientos, si tú te das cuenta en la parte digital pues conocemos muchos emprendimientos que están incursionando en esa área, en la parte EDTECH que viene a ser la educación en las tecnologías, como, esto es un ejemplo no, como la pandemia también aceleró emprendimientos tecnológicos recuerda que en la pandemia obviamente nadie podía asistir de manera física, entonces comenzaron a surgir emprendimientos promocionando plataformas educativas donde las instituciones podían subir las clases tengan acceso a las notas bueno y todo eso también fueron de emprendimientos ese es un ejemplo.

3. ¿Cuáles son las tendencias actuales y en el mercado que pueden orientar a los nuevos emprendedores?

Dentro de ellas te voy a nombrar de pronto unas tres principales tiene que estar la tecnología y todo el tema de transformación digital eso en primer lugar ahorita con todo esto de la tecnología está cogiendo mucha fuerza en muchos sectores hay tendencias como la inteligencia artificial el internet de las cosas la automatización y la realidad aumentada están haciendo que se transforme la forma en que muchas empresas emprendimientos operen y se conecten con los clientes también tenemos la otro que es la sostenibilidad y responsabilidad social, muchos de los consumidores están cada día más conscientes del impacto ambiental y dentro de sus decisiones, de esa manera no como están siendo conscientes influyen su decisión de compran y adoptan muchas prácticas sostenibles que tienen un enfoque en la responsabilidad social y eso hace que se gane la confianza y lealtad de los consumidores y como tercer punto importante también tenemos bueno yo creo que para mí el tema de FINTECH la tecnología financiera también ha influido mucho en los emprendimientos como está cómo se está innovando el servicio financiero con el tema de los pagos digitales de los préstamos en línea de las criptomonedas de esa manera también están ayudando muchos emprendedores no a que ellos puedan adoptar medios de pago y eso es una de las tendencias no la facilidad de que de que el

emprendimiento pues también pueda tener esa esa facilidad hacia la innovación financiera.

4. ¿Cuáles son los riesgos o amenazas que actualmente debe asumir un emprendedor en el presente y a futuro?

Uno de los riesgos sin duda es la incertidumbre económica porque el país nuestro país está en constante cambio el tema también de la política de la inseguridad está afectando de manera económica existen muchas fluctuaciones económicas que están afectando demanda de productos y servicios como las recesiones, la inflación, los cambios en la tasa de interés y cómo te dije el tema de la inseguridad están haciendo que muchos emprendimientos vivan con esta incertidumbre si cierran o persisten en el negocio entonces hemos sido testigos de la situación actual en nuestro país como de cierta manera está afectando a pequeñas y medianas empresas, otro riesgo es la competencia intensa muchas de estas si hemos podido ser testigos de que de que hay muchos emprendimientos en áreas o sí se podría decir ya en áreas saturadas entonces la entrada de nuevos competidores y las innovaciones constantes que se hacen que amenacen la participación en el mercado del emprendedor y los márgenes de beneficio que este pueda llegar a tener otro muy importante es los cambios en la tecnología como las tecnologías emergentes y las innovaciones disruptivas pueden dejar también obsoletos los productos y modelos de negocios existentes hemos sido testigos como como un país ya se está orientando muchas empresas a la transformación digital se están digitalizando están utilizando nuevas tecnologías y si no nos adoptamos a eso pues podemos quedar obsoletos no entonces la empresa puede también tener bajas en su rentabilidad.

5. ¿Qué alternativas pueden sugerir cuando el negocio no genera la rentabilidad esperada?

Eso pueden estar reevaluar la estrategia, analizar el modelo de negocio, las estrategias de marketing y el enfoque en el mercado es necesario también que ajusten el enfoque para adaptarse a las nuevas necesidades cambiantes de los clientes, otro es el reducir costos examinar los gastos buscar en áreas donde se puedan reducir costos sin comprometer la calidad del producto o servicio que está ofreciendo, otro es diversificar los productos o servicios si la línea actual de productos o servicios no está generando la rentabilidad que se está esperando, pues hay que explorar nuevas áreas que se puedan complementar y obviamente si no se genera la rentabilidad pues también a explorar nuevos mercados, si el mercado actual no está generando lo suficientemente ingresos se pueden considerar expandirse a nuevos mercados considerando la geografía o nichos de mercados que puedan tener más demanda del producto o servicio.

6. ¿Qué tan importante considera que los emprendimientos sean llevados adelante por un equipo de emprendedores y no por un solo emprendedor?

Es necesario que el emprendimiento sea llevado por un equipo, el equipo en un emprendimiento es tan importante para poder alcanzar los objetivos ¿por qué es tan importante? porque se diversifican las habilidades el equipo puede aportar una variedad de habilidades y perspectivas lo que hace que aumente la capacidad para abordar diferentes aspectos del negocio en este caso como el desarrollo tecnológico el marketing las finanzas y operaciones generar también ideas creativas la colaboración en equipo fomenta generar ideas creativas y soluciones sobre todo innovadoras la mayor capacidad de ejecución un equipo también puede dividir la responsabilidades y tareas y el apoyo mutuo que se pueden llegar a tener y sobre todo trabajar en equipo amplía la red de contactos.

7. ¿Qué tan importante considera al contar con aliados estratégicos para el éxito del negocio? ¿Por qué?

Es importante contar con aliados estratégicos te puedo resumir algunas ventajas no contar con aliados estratégicos también es un beneficio para que el emprendedor tenga acceso a recursos complementarios estos estos aliados pueden proporcionar recursos que el negocio necesite y que no se los puedan conseguir por sí mismo como en este caso la tecnología como conocimientos especializados financiamiento sobre todo el financiamiento es muy importante y

la infraestructura otro punto muy importante es la ampliación de red de contactos colaborar con aliados nos ayuda a aumentar las conexiones en nuestra industria y puede abrir puertas a nuevas oportunidades y expansión de negocios, la diversificación también de las experiencias cuando uno salía con empresas u organizaciones, brindamos perspectivas y experiencias diferentes lo que puede enriquecer nuestras áreas y estrategias de propio del emprendedor, contar con aliados estratégicos también nos ayuda a reducir riesgos esto especialmente lo hace útil en situaciones en las que el negocio no puede tener acceso a todos los recursos para manejar ciertas eventualidades y también mejora la competitividad y otro paso muy importante es el tema de la sinergia en marketing y promoción, la colaboración con aliados también nos ayuda a tener oportunidades de promoción en conjunta lo que aumenta la visibilidad del emprendimiento y el alcance en ambos negocios.

8. ¿De qué manera considera se pueden añadir valor agregado a los productos o servicios de los emprendimientos?

Yo considero que un emprendimiento siempre tiene que enfocarse en el valor agregado de hecho todo emprendedor en el en el lapso que ya está impulsando su proyecto debe fijarse siempre como tener este valor agregado el producto o servicio que se va a ofrecer es por eso que una de las pautas sería que se enfoque mucho en la calidad del producto o servicio en que cómo lo voy a personalizar fijarme en la experiencia del cliente en que sí estoy utilizando innovación la educación y el asesoramiento todo eso influye para yo determinar y ver que cumple todas estas pautas y hace que el producto servicio que yo tenga pues cumple con este valor agregado, entonces para mí y te a ver yo te puedo decir que todo emprendimiento debe enfocarse en el valor agregado.

9. ¿Qué características personales considera que distinguen a un emprendedor exitoso?

Las características que consideran que distingue un emprendedor exitoso, bueno mucho de eso tiene que ver con en este caso hay un dicho que dice que predica lo que dices o lo que haces entonces hay que predicarlo y mucha gente lo ve en este caso si el emprendedor ya tiene mucho tiempo en el mercado pues ha generado durante todo ese lapso ha ganado muchas habilidades parece mentira pero un emprendedor para que pueda llegar a ser exitoso es porque detrás de él hubo algunos fracasos es porque detrás de él hubo de pronto emprendimientos que no fueron fallidos no solamente se enfocó en un solo emprendimiento y ya no de hecho un emprendedor exitoso si tú conversas con él te vas a dar cuenta que lo intentó y falló muchas veces y dentro de ese fallo él ha ganado muchas habilidades y te vas a dar cuenta porque todas estas características las tiene no que es la pasión y la determinación son apasionados por lo que hacen y van a estar siempre dispuestos a perseverar frente a los desafíos tiene mucha creatividad e innovación, la visión súper clara las tomas de decisiones, la habilidad también para adaptarse a nuevos cambios esta capacidad de la resiliencia si algo no salió bien pues me repongo ante ello entonces todo todas esas características hacen un emprendedor exitoso.

10. ¿Cómo cree que se financian los emprendimientos juveniles?

Mucho de ellos pues salen por su propio capital se arma en su equipo de trabajo y cada uno pues va aportando de manera distinta no eso es una manera de financiar otros emprendimientos juveniles buscan apalancamiento a través de concursos de emprendimiento para buscar capital semilla en temas también de préstamos entonces esa es una manera también de financia.

11. ¿Cómo y dónde se financian los emprendedores juveniles en el país y particularmente Guayaquil?

Bueno no es que hay una lista extensa porque de hecho eso también es una de las se podría decir una debilidad al momento de emprender no contar con este apoyo gubernamental apoyo privado porque no es fácil para un emprendimiento juvenil más se abren las oportunidades cuando ya son emprendimientos ya que están posicionados que están constituidos, entonces una manera también de ellos acceder es en temas de programas gubernamentales y

organizaciones en este caso como ÉPICO que también es la entidad municipal en temas de emprendimiento innovación ellos realizan concursos para capital semilla emprendimiento juveniles les dan también charlas talleres los capacitan también para para todo tema de que ellos puedan abrir sus negocios también participan en ferias de emprendimiento entonces todo eso el municipio en esta parte identidad de ÉPICO pues les brinda a los emprendedores, tenemos también las instituciones financieras que en este caso realizan también préstamos fondos también de inversión y capital de riesgo en este caso también con inversionistas ángeles si ya el emprendimiento ya ha tenido algún tiempo en el mercado se ha facturado x cantidad y es atractivo para inversión entonces también se cuentan con rondas de inversionistas ángeles aquí en Ecuador qué más tenemos también otra manera de que ellos puedan acceder a financiamiento son las incubadoras y aceleradoras que poco se realizan en Ecuador de hecho este más bueno en ciudades de Guayaquil y Quito pues ofrecen este tipo de apoyo como CLOUDLABS que hace todo este tema de aceleración de hecho también Épico que es del municipio realiza su propio programa de incubación la Universidad Salesiana también tiene un programa de incubación que se llama retos está este programa de incubación busca que los emprendimientos juveniles en este caso los estudiantes de la UPS aquellos emprendimientos que estén facturando con más de \$500 mensuales tengan acceso completamente todo gratuito porque lo cubre la universidad asesoría legal y tributaria realizarle todo el tema de costos tributación realizarle también páginas social, esta página web todo el tema de bueno es una variedad de servicios que ofrece la universidad en este programa de incubación.

12. ¿Qué oportunidades considera que tienen los jóvenes para emprender?

Bueno hoy en día el conocimiento está a un solo clic hay mucha capacitación gratuita para nosotros poder desarrollar nuestras habilidades ampliar nuestros conocimientos que nos permitan también fortalecer el equipo de trabajo entonces considero mucho el tema de la educación en línea plataformas de aprendizaje como te digo el tema también que estamos abiertos a tecnologías abiertas, el IOT internet de las cosas donde hay programas que son totalmente abiertos donde uno puede realizar hasta un propio diseño donde uno puede realizar una plataforma donde uno puede realizar a veces de manera gratuita o de un bajo costo el tema del e-commerce que ahora está pegando mucho en tema de transformación digital hay mucho hay mucho también por tenemos el emprendedor tiene mucha información que está ahí a un solo clic.

13. ¿De qué manera considera que un emprendedor puede recuperarse de las consecuencias negativas por malas decisiones tomadas?

Bueno en primer lugar tiene que ver con aceptar la responsabilidad reconocer en este en este caso que hubieron decisiones negativas que se equivocaron y asumir la responsabilidad siempre va a ser el primer paso hacia una recuperación analizar y aprender analizar que estuvo mal de qué manera se puede mejorar aceptar las emociones evitar que todo este impacto negativo perjudique en mi estado emocional y en el equipo de trabajo porque esto puede llegar que se disperse, evaluar el impacto o sea el grado con el que hace afectó el sector se afectó al emprendimiento y tener un plan de acción no si yo voy a volverlo a intentar pues generar un plan de acción correctivo y sobre todo una comunicación transparente con nuestro equipo de trabajo.