



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**DESAFÍOS DEL USO DE TECNOLOGÍAS DIGITALES Y SU INCIDENCIA EN
EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE
GUAYAQUIL.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del
Título de Ingeniera Comercial

AUTOR: KARLA JESSENIA SANTANA BRICEÑO
RUTH ELIZABETH PAREDES YÉPEZ

TUTOR: NICOLÁS SUMBA NACIPUCHA

GUAYAQUIL-ECUADOR
MAYO-2024

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

Nosotros, **Karla Jessenia Santana Briceño** con documento de identificación N° **0923085823** y **Ruth Elizabeth Paredes Yépez** con documento de identificación N° **0919317719**; manifestamos que:

Somos los autores y responsables del presente trabajo; y, autorizamos 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, 19 de marzo del año 2024

Atentamente,



Karla Jessenia Santana Briceño

0923085823



Ruth Elizabeth Paredes Yépez

0919317719

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

Nosotros, **Karla Jessenia Santana Briceño** con documento de identificación No. **0923085823** y **Ruth Elizabeth Paredes Yépez** con documento de identificación No. **0919317719**, expresamos nuestra voluntad y por medio del presente documento cedemos a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que somos autores del Artículo académico: **Desafíos del uso de tecnologías digitales y su incidencia en el desarrollo económico de los emprendimientos de Guayaquil**, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: **Ingeniera Comercial**, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

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

Guayaquil, 19 de marzo del año 2024

Atentamente,



Karla Jessenia Santana Briceño

0923085823



Ruth Elizabeth Paredes Yépez

0919317719

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, **NICOLAS ARMANDO SUMBA NACIPUCHA** con documento de identificación N° **0921972592**, docente de la Universidad **POLITECNICA SALESIANA**, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: **Desafíos del uso de tecnologías digitales y su incidencia en el desarrollo económico de los emprendimientos de Guayaquil**, realizado por **Karla Jessenia Santana Briceño** con documentos de identificación N° **0923085823** y **Ruth Elizabeth Paredes Yépez** con documento de identificación N° **0919317719** respectivamente, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción **Artículo académico** que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 11 de marzo del año 2024

Atentamente,



Nicolás Sumba Nacipucha

0921972592

Desafíos del uso de tecnologías digitales y su incidencia en el desarrollo económico de los emprendimientos de Guayaquil.

Resumen

Este artículo científico se centra en los desafíos asociados al uso de tecnologías digitales en los emprendimientos de la ciudad de Guayaquil y su participación en el desarrollo económico. Se llevó a cabo una investigación de carácter cuantitativo lo que permite hacer uso de técnicas como la encuesta que proporciona información puntual sobre el tema, se destaca la necesidad de enfrentar las barreras que impidan el progreso digital y la importancia de la potencialidad de las tecnologías en un crecimiento económico sólido. La presente investigación examina la forma de superar los desafíos que puedan medirse ante una mejorada expansión de mercados, continuo uso de la innovación, eficiencia tecnológica en los emprendimientos de Guayaquil.

Palabras claves: desafíos, uso de tecnologías, emprendimientos, innovación.

Abstract

This scientific article focuses on the challenges associated with the use of digital technologies in entrepreneurship in the city of Guayaquil and its participation in economic development. Quantitative research was carried out, which allows the use of techniques such as the survey that provides timely information on the subject, highlights the need to address the barriers that impede digital progress and the importance of the potential of technologies in solid economic growth. This paper examines how to overcome the challenges that can be measured in the face of an improved market expansion, continuous use of innovation, and technological efficiency in Guayaquil enterprises.

Keywords: challenges, use of technologies, entrepreneurship, innovation.

Introducción

La aplicación de los emprendimientos basados en tecnologías, presenta oportunidades relevantes para el crecimiento económico, así mismo se rodea de desafíos de alto rigor. El impacto tecnológico, la responsabilidad cibernética, los constantes cambios tecnológicos por la innovación, la protección de datos, la globalización, el mejoramiento de habilidades y la búsqueda de la sostenibilidad socioeconómica son aspectos específicos que optan por atención inmediata de los emprendedores. Las estrategias para contrarrestar estos desafíos evidenciarán la capacidad que los emprendimientos tengan para aprovechar y lograr un crecimiento sostenible en un entorno empresarial altamente competitivo en los constante cambios tecnológicos (Guatemala y Martínez, 2023).

En la actualidad, la inclusión de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs), ha beneficiado positivamente a los diferentes pilares económicos, emergiendo hacia unas nuevas tendencias de innovación y eficiencia en el comercio electrónico. La perla del Pacífico como es conocida Guayaquil, es el principal puerto marítimo y eje del desarrollo económico, misma que es sede de emprendimientos a gran escala. Este artículo, se involucra en conocer los desafíos inherentes al uso de las TICs por parte de los emprendimientos locales, analizando cómo estos desafíos tienen incidencia en el desarrollo económico de la ciudad (Cuadra y Castro, 2023).

En este contexto, existe un amplio campo de investigación para poder comprender los desafíos y cambios tecnológicos y la necesidad de generar estrategias netas y proactivas con adaptabilidad de los emprendedores. Es crucial conocer las habilidades de enfrentar los desafíos en la tecnología y aprovechar aquellas oportunidades proporcionadas por la innovación que conllevan hacia un crecimiento competitivo.

La infraestructura digital en los emprendimientos

La infraestructura digital surge como un factor importante para la expansión de la capacidad en cuanto a los diferentes procesos que manejan los emprendedores guayaquileños para mejorar y ampliar su alcance a través de medios digitales, por lo que es imprescindible la conectividad y la accesibilidad a Internet. Esto se evidencia como un desafío inicial que requiere atención principal (INAP, 2020).

En el alcance del aprendizaje, dominio y manipulación de la tecnología se vislumbran como factores altamente necesarios. Es por ello que es importante preparar a

los emprendedores a aprovechar los beneficios que brinda las redes sociales y la tecnología en general para sus emprendimientos.

En un panorama más específico, incluir a la tecnología como principio fundamental en las vías económicas del país, equitativamente está manifestando una participación activa en los medios digitales, equiparando situaciones que a corto y mediano plazo podrían retrasar el entorno económico por la ausencia del uso de tecnologías. En esta índole, surgen políticas regulatorias que sirven de marco de acción para que los emprendedores puedan desarrollar de mejor manera sus transacciones de negocio, así como brindar seguridad a los consumidores. La disponibilidad justa de acceso a la tecnología y la participación activa en la economía digital son variables que determinarán la equidad y la sostenibilidad del desarrollo económico en Guayaquil (Rojas, 2020).

Se evidencia una inclinación de los emprendedores con las tendencias digitales, un factor importante como punto de partida hacia la inversión que dirige a una expansión y distribución del mercadeo en línea, donde la conectividad a internet será imprescindible, la intersección entre ambas plantea retos que buscan soluciones y enfoques que desde la estrategia puede ser relacionada en un entorno netamente empresarial. Así mismo, este medio sirve como un indicador a través de mediciones para lograr conocer la capacidad que tenga cada emprendimiento en la ciudad que se prevé incluir en los medios digitales.

La transición tecnológica avanza a pasos agigantados, un ritmo que ha permitido los constantes cambios por parte de los emprendedores, un factor riguroso y considerable de proseguir debido a las continuas innovaciones, adquiriendo conocimiento en los diferentes procesos. La conexión entre la tecnología digital y el progreso económico de los emprendimientos ha captado una atención creciente en Guayaquil y a nivel mundial. Una sociedad cada vez más conectada con emprendedores que logran incorporar de manera efectiva las herramientas digitales donde mejoran notablemente su productividad con eficiencia operativa e innovadora.

Los estudios realizados por Ponce (2024) nos dan a conocer la importancia de la era digital como punto de partida al crecimiento económico. En el contexto histórico, la Cuarta Revolución Industrial ha provocado drásticos cambios al momento de ejecutar estrategias con tecnologías como inteligencia artificial (IA), Internet

de las cosas, y analítica de datos convirtiéndose en un pilar fundamental con características competitivas en la parte empresarial con nuevos ciclos tecnológicos.

Conociendo el escenario de la forma como los emprendedores optan por capitalizar sus oportunidades a través de la multimedia digital hacen que la capacitación y comprensión de las tecnologías las consideren claves para asumir un potencial que genere economía. Con la capacidad de poder innovar el servicio o producto, con la interacción de conocimientos se plantean recursos necesarios y pertinentes que digitalmente los conlleven al éxito, tomando en cuenta que la era digital no suele ser un punto de partida sino un promotor diferenciador fijo en el nuevo ciclo tecnológico.

Aunque investigaciones previas han explorado algunos aspectos de la transformación digital en Guayaquil, existe la necesidad de profundizar en los desafíos específicos que enfrentan los emprendimientos al adoptar tecnologías digitales en Guayaquil. Por ejemplo, en las zonas urbanas marginales tiene acceso limitado al internet, en parte debido al factor económico, por lo que no puede adquirir un servicio fijo de internet o plan de datos con operadoras móviles. Así mismo esta ausencia de recursos económicos provoca que no puedan comprar equipos electrónicos tales como laptop, Tablet, computadores de escritorio entre otros.

La perla del pacifico posee un escenario visionario para el crecimiento tecnológico, sin embargo, el futuro de los emprendimientos se ve vinculado estrechamente con la capacidad de inmiscuirse en la innovación digital estratégicamente entre sectores que fomenten la inversión y capacitación continua para potenciar las comunidades de emprendedores que cada vez se sumergen al medio digital, dando merito a la ciudad por ser tan dinámica y con espíritu de progreso, las oportunidades se direccionan de forma adecuada y sostenible para forjar un porvenir fructífero.

Este artículo se adiciona en la literatura ubicada en base a datos sobre los indicios entre tecnologías digitales y desarrollo económico, involucrándose en lo experimentado por emprendedores en Guayaquil. Al discutir estas ideas, el fin es aportar no solo al conocimiento académico, sino también proporcionar perspectivas prácticas que informen estrategias para promover un crecimiento económico sostenible en el entramado empresarial local. En Guayaquil, la evaluación de los programas de capacitación disponibles, su alineación con las demandas del mercado y su efectividad para empoderar a los emprendedores será fundamental. Se observa cómo estas variables

contribuyen no solo a la competitividad individual sino también al impulso colectivo de la escena empresarial guayaquileña (Herguera, 2023).

Modelo de adopción tecnológica

Estos modelos son desarrollados para el entendimiento y explicación del involucramiento de las TICs por parte de los individuos y organizaciones afines. Existen diversos modelos tales como TAM1 y TAM2; el TAM1 busca centrarse en la percepción de utilidad y facilidad de uso, mientras que el modelo TAM2, permite ampliar ese enfoque al tomar en cuenta variables adicionales que podrían afectar la adaptación de tecnología, los modelos anteriores muestran la comprensión fundamental de la aceptación de la tecnología (Cruz y Aushay, 2019).

Por otra parte, el modelo UTAUT, es un modelo de adopción tecnológica más completo, que tiene una visión amplia y concisa, un modelo integral para comprender y abordar los desafíos y oportunidades para el uso en emprendedores de la ciudad de Guayaquil, por lo que este modelo es el que se tomará como base para abordar el uso y desafíos de las herramientas digitales por parte de los emprendimientos en la ciudad.

Teoría unificada de aceptación y uso de la tecnología (UTAUT)

Es una base teórica con el único propósito de explicar y predecir la aceptación de uso de las TICs en distintos contextos. La UTAUT contiene varios modelos como el TAM, TRA y SMM, con la premisa de generar un enfoque completo y general (Rodríguez, 2020). Este modelo considera 4 aspectos potenciales como:

1. **Uso de la tecnología:** le proporcionara un mejor desempeño: la UTAUT promueve una comprensión más completa de factores influyentes en la adopción tecnológica y esto a los emprendedores les permite desarrollar estrategias necesarias para la implementación de la tecnología en sus negocios.
2. **Esfuerzo:** por lo que este modelo ha demostrado ser adaptable en varios escenarios tecnológicos y poder ser útil en cuanto a las necesidades de emprendimientos hasta la industria.
3. **Influencia social:** para saber cómo y cuánto se usa la tecnología: esta influencia comprende las relaciones comerciales como personales, de tal modo conocer como las influencias sociales puede afectar a la tecnología.

4. **Condiciones facilitadoras:** esto involucra que exista un entorno beneficioso y recursos que aporten a la implementación positiva de posibles nuevas tecnologías.

La evolución de los modelos de adopción tecnológica constantemente genera una evidencia en la cual el comprender las complejidades e interacciones entre el ser humano, las organizaciones y las innovaciones tecnológicas es fundamental. Entre estos aspectos se puede analizar un alto entendimiento de los factores que impulsan hacia la aceptación de la tecnología, reconociéndola y conociendo la facilidad de aplicación hacia la persona. Para los emprendedores estas bases tecnológicas pueden ser útiles desde el alcance que puedan darse, y de los aspectos los cuales sean considerados en el entorno que se encuentren, si los emprendimientos de la ciudad de Guayaquil, en cuanto a la simplicidad y experiencia que tenga el cliente son indispensables la aplicación y proporcionaría una mejor perspectiva de la necesidad del usuario (Machado y Silva, 2022).

E-commerce en Ecuador

Para Zúñiga y López (2020) el comercio electrónico es en términos cortos una “tienda virtual”, método de compra y venta que se utiliza en las redes sociales o sitios webs. En la actualidad es una de las estrategias de marketing más relevantes para las empresas u organizaciones por la transformación digital del mercado nacional e internacional.

La Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CECE) y la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UESS), mediante un estudio sobre el uso y disponibilidad de servicio del Ecommerce en Ecuador, indicadores como compra de bienes personales y gastos en servicios han sustentado un incremento relevante entre 23% y 28% en relación al 2022. Para el 2023 el sector de bienes personales tuvo un mayor rendimiento en la compra de atuendos deportivos con un 27% con mayor incidencia. Para los servicios de ventas de tickets aéreos y hospedajes teniendo un alcance de 32% y 38% superando los años del 2022 al 2023 (Arias, 2023).

Se estimo que fue un 10% más de lo que la CECE y UESS esperaban en el estudio realizado, indicando que el 2023, el total de volumen de ventas a nivel minorista genero \$2'000.000.00. (Arias, 2023), tendencia de las compras en línea se representa por la seguridad y adopción de tiendas online las cuales son reconocidas como Amazon, Alibaba, entre otras.

Emprendimientos en Guayaquil – Ecuador

El Registro Nacional del emprendedor, establece a partir del 2020 hasta finales del 2023 un reporte oficial de 12.422 registros de emprendedores en el estado ecuatoriano Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, (2023). Sin embargo, un aproximado de más de 5 millones de habitantes están en el proceso de emprendimiento y un estimado del 2.2% de esos habitantes se encuentran en la ciudad de Guayaquil, abarcando negocios formales e informales en el casco urbano.

Para Zurita (2023) emprender es un continuo y minucioso proceso de ideas, así como el desarrollo de estrategias para llegar al cliente y poder fidelizarlo, no obstante, da mención a las nuevas tendencias tecnológicas que hoy en día son un factor relevante en el marketing y distribución del producto hacia los destinos donde los envíos a domicilios se han popularizado como:

La oportunidad de negocio a través de la Inteligencia Artificial: Optimiza procesos y genera mejores resultados para los emprendedores, disminuyendo su margen de tiempo y trabajo. Conocer los fines, objetivos, y alcances antes de usar la Inteligencia artificial, misma que puede ayudar en la creación de un plan de negocio y formas de realizar marketing, y mejores estrategias.

- El impacto sostenible es esencial para obtener una mejor calidad de vida en la sociedad, por medio del emprendimiento sea este por el medio tradicional o vía online.

Además, el 50% de los negocios en sus primeras etapas son de mujeres, sin embargo, un 38% logra sostenerse por más de 3 años, tomando en cuenta las decisiones de género, que se evidencian desde momentos pre emprendimiento, los hombres suelen tener más oportunidades que las mujeres. Es importante mencionar que para los emprendedores existen limitantes o amenazas que los perjudican tomando en cuenta la inseguridad, son víctimas de extorsiones u otro tipo de amenaza, lo cual muchas veces prefieren cerrar puertas, las extorsiones suelen ser en efectivo lo cual piden exageradas cantidades, la otra opción radica en la pandemia, las secuelas pueden perdurar y hacer rebrote de la misma. Ejemplos de emprendimientos más comunes en la ciudad se destacan aquellos gabinetes de belleza, venta de celulares y accesorios, ropa formal y deportiva, en los negocios ambulantes oscilan ventas de dulces, pan, pastelillos, refrescos, etc., de igual

forma desde la pandemia el auge de casinos o sitios de pronósticos deportivos (Fernández y Reyes, 2021).

La investigación se sustenta en la premisa de que la adopción efectiva de tecnologías digitales puede mejorar la competitividad de los emprendimientos guayaquileños a nivel nacional e internacional. Al puede proporcionar percepciones prácticas, se aspira a equipar a las empresas locales con herramientas que les permitan aprovechar al máximo estas tecnologías, fortaleciendo así su posición en el mercado y contribuyendo al crecimiento económico sostenible de la ciudad, por lo cual el objetivo principal es analizar los desafíos del uso de tecnologías digitales y su incidencia en el desarrollo económico de los emprendimientos de Guayaquil. Para lo cual se plantearon los siguientes objetivos identificar las tecnologías digitales más utilizadas por los emprendedores de Guayaquil, determinar barreras financieras, técnicas y de seguridad que limitan la adopción de tecnologías digitales. Y examinar la incidencia económica de la adopción de tecnologías digitales en los emprendimientos de Guayaquil.

Metodología

El enfoque de la investigación es cuantitativo lo que permite hacer uso de técnicas como la encuesta que proporciona información puntual sobre el tema.

Métodos

El método inductivo - deductivo es indispensable para el desarrollo de este artículo, ya que se tomarán en cuenta teorías generales y particulares con el fin de ampliar la investigación y concluir con resultados pertinentes. Se aplicará este método para abordar el problema, se tomará datos particulares para elaborar conclusiones generales relacionadas al estudio de los desafíos tecnológicos que enfrentan los emprendedores de Guayaquil.

Técnicas de investigación

Análisis documental

El análisis documental es una técnica de investigación que implica la revisión y evaluación sistemática de documentos escritos o cualquier tipo de registro que pueda proporcionar información relevante para el objeto de estudio.

Encuesta

La encuesta usada en la investigación tiene como principal objetivo recopilar información sobre los desafíos del uso de tecnologías digitales en los emprendimientos de Guayaquil, cabe mencionar que esta técnica constara de 15 preguntas aplicables a los emprendedores de la ciudad.

Por último, dar a conocer que el cuestionario de preguntas para la encuesta fue revisado y validado por conocedores y expertos en el tema planteado, y es de merecedor reconocimiento debido a la sistematización y alcance que esta técnica puede contener.

Población.

La población considerada es de 70,000 emprendedores los cuales forman parte del centro de Emprendimiento en Guayaquil, según el programa de (Épico, 2021)

Muestra

La muestra que se tomará en cuenta se calculará mediante la fórmula de muestra finita la cual se hará con la finalidad de tomar en consideración a la cantidad de personas pertinentes para el desarrollo de este trabajo de investigación. Para obtener los resultados de la muestra que participe se, realizó el cálculo de la muestra finita, debido a que es la fórmula más adecuada para extraer un número de determinado de la población con exactitud según el caso. Siendo esta la fórmula para realizar el cálculo:

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

Donde: n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

Z" = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)"

e = Error de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = (1 - p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado.

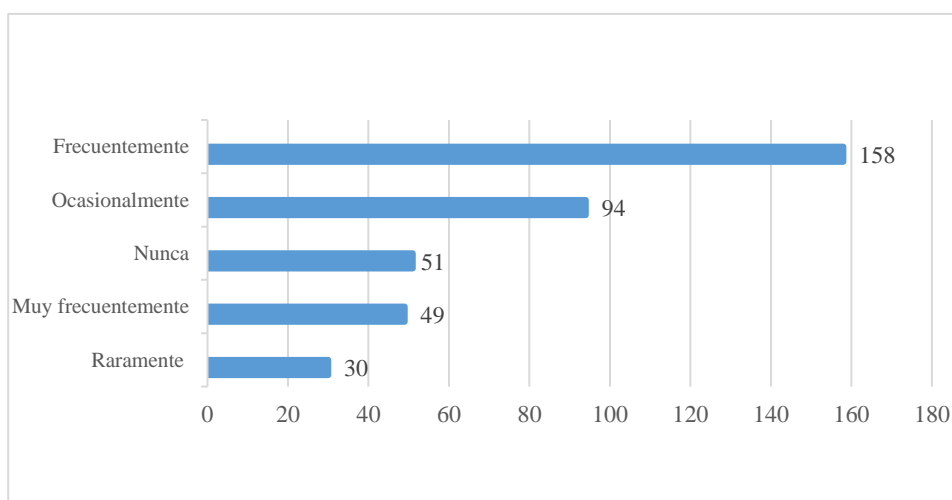
Por lo tanto, la cantidad de la muestra será de 382 emprendedores.

Resultados y discusión

El análisis de la muestra y su respuesta permite comprender los desafíos y oportunidades que el uso de la tecnología genera a los emprendedores.

En la figura 1, se puede identificar la frecuencia de uso de las tecnologías digitales en los emprendimientos de Guayaquil, donde el 41% de encuestados respondió “frecuentemente” y el 24% “ocasionalmente”, resultando ser beneficioso para los emprendedores.

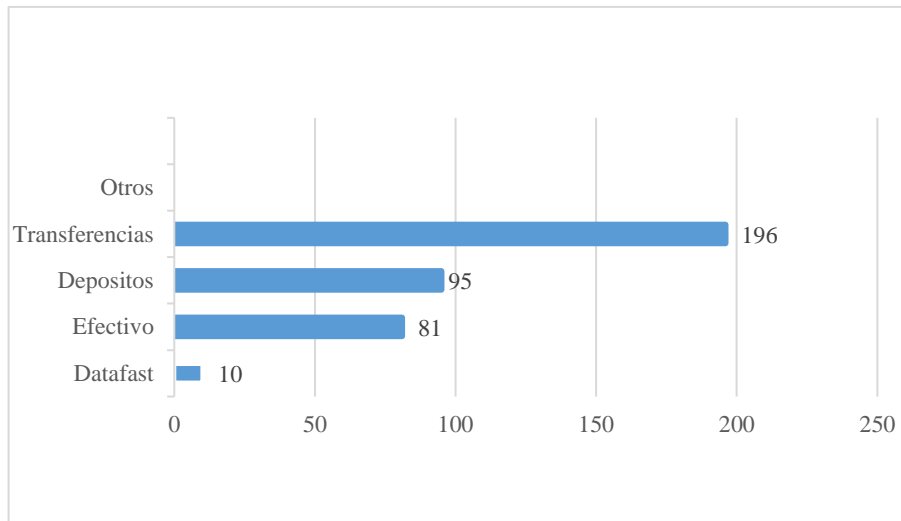
Figura 1 Uso de tecnologías digitales



En relación con la investigación de Pulla (2022) quien afirma que el uso de las tecnologías digitales son un aporte a la mejora y al alcance del producto o servicio, abarcando como principal objetivo que es alcanzar mayores ventas en el tejido social que brinda la tecnología. Siendo estas acotaciones con características similares que encaminan al uso continuo de la tecnología en los emprendedores.

En la figura 2, sobre los medios de pagos que se les brinda a los clientes en el emprendimiento, se puede evidenciar la opción más destacable es la “transferencias bancarias” con un índice del 51%, en segunda instancia, las transacciones bancarias representan un 25% promoviendo un entorno con mayor fluidez en la economía digital, no obstante, el pago en efectivo resulta ser preferente para el 21%, para quienes carecen de cuentas bancarias o bancas móviles o simplemente desconocen de estas alternativas de pagos digitales. En menor escala se evidencia “datafast” con un 3%, podría deberse por la falta de familiarización con la plataforma.

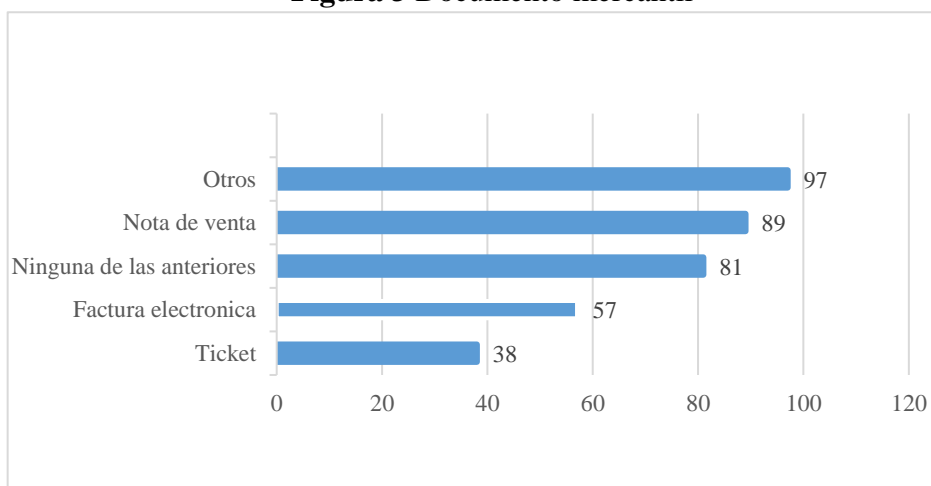
Figura 2 Medios de pago



Es importante considerar la aportación de la investigación sobre los medios de pagos en emprendimientos de la ciudad de Azogues por Mizhquiri (2022) indicando que el medio de pago más utilizado son las transferencias o depósitos, al ser considerado un factor más accesible al momento de elegirlos y por la privacidad de los datos, adicional a esto se busca alcanzar mercados competitivos y el fortalecimiento de su economía, ambas denotaciones, ofrecen una visión panorámica de los medios de pagos en los emprendimientos, estos resultando ser acotaciones favorables para la investigación.

En la figura 3, se aborda el tipo de documento mercantil de uso común para formalizar el proceso de venta del producto o servicio. De acuerdo al resultado obtenido, el 26% de los participantes, optaron por utilizar “otros” documentos no mercantiles o proformas que contemplen la descripción de la venta, lo que se supone que serían concretados en acuerdos verbales no formalizados, el 23% se adhieren a las notas de ventas, el 21% no emplea ningún tipo de documento que la formalice.

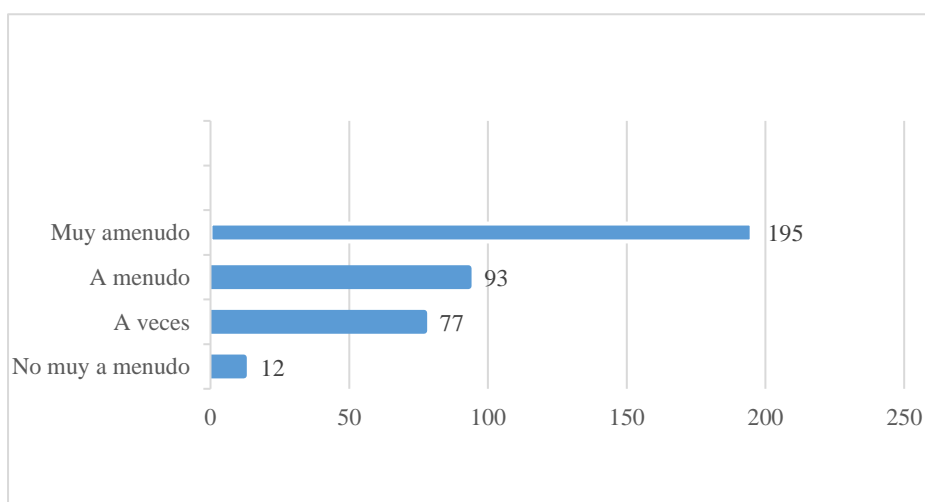
Figura 3 Documento mercantil



A pesar de las preferencias obtenidas, se alude al impacto de las herramientas de la tecnología que ofrecen mejores procesos de ventas y documentaciones ante la pre y post venta. Además, radica en la formalización del acuerdo de venta y de las ventajas de la automatización y respectiva accesibilidad. Este aporte de Cepeda (2023) y del presente artículo de investigación tratan de la formalización de la venta, donde se transmite transparencia y seguridad en las transacciones convenientes, siendo esta una herramienta facilitadora para el entorno empresarial del emprendimiento.

En la figura 4, se evidencia un análisis sobre la utilización del marketing digital con el propósito de promover los productos o servicios, resultados que acontecen con el 51% como “muy frecuente” para lograr mayor audiencia, el 25% indico que lo usan con “frecuencia”, solo en “ocasiones” aplican lo menciono el 20%, el restante 4% indica que no hacen uso del marketing digital.

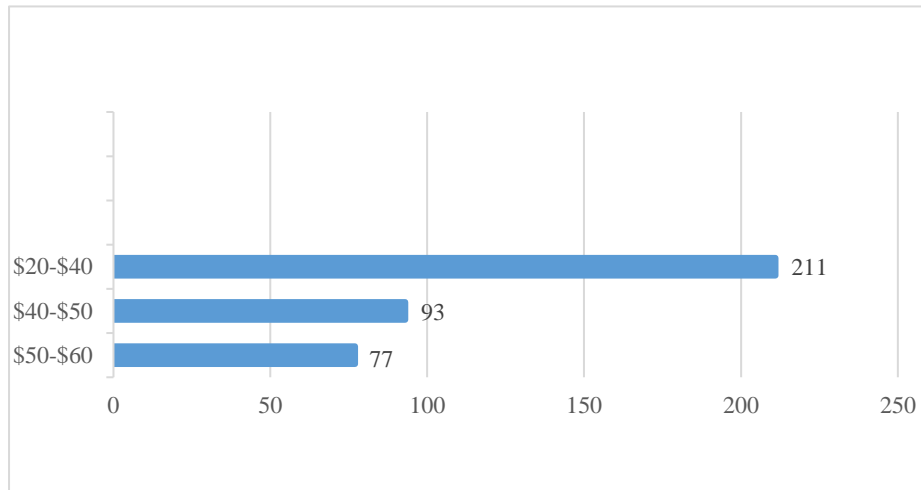
Figura 4 Marketing digital



Los datos obtenidos hacen constancia que el marketing digital es crucial para la promoción de productos y servicios, en concordancia con Miranda y Nuñez (2020) la inclusión del marketing en los medios sociales puede maximizar el alcance necesario al que se quiere llegar, herramientas claves, decisiones pertinentes con sus pro y contras, conllevando a los emprendimientos a convertirse en un entorno más digitalizado, en ambas aportaciones resaltan lo inevitable que se vuelve no digitalizarse en un mercado en constante innovación.

La figura 5 muestra el costo mensual que los emprendedores destinan para la publicidad digital, el 54% presupuestan un rango entre \$20 y \$40 mensuales, elegido por la mayoría, presupuesto que es cómodo y accesible para la promoción de sus productos o servicios.

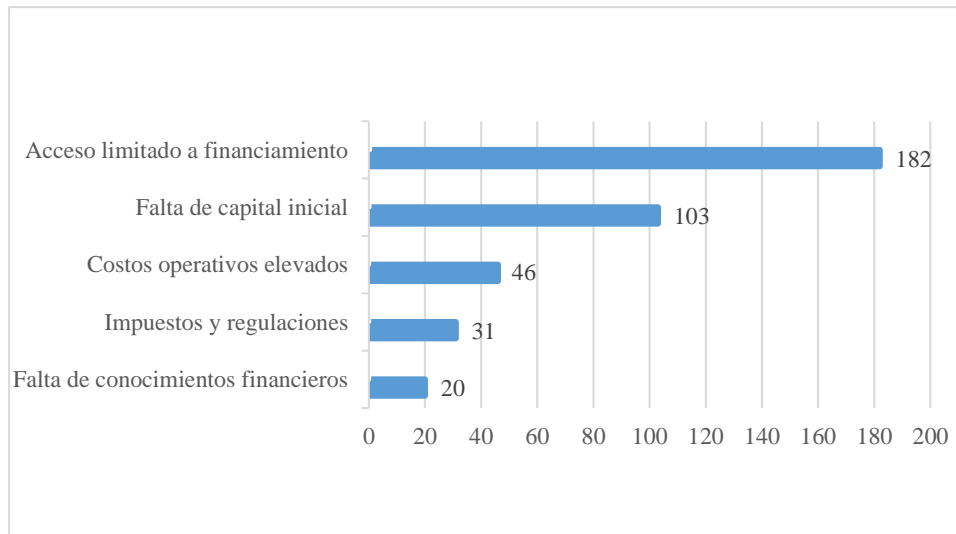
Figura 5 Costo mensual



Los datos arrojados revelan el gasto que realizan los emprendedores en publicidad digital, asumiendo conseguir alcances masivos de usuarios o prospectos, corroborando las publicidades adaptadas en empresas con menor capital para su distribución de contenido en medios digitales, es importante tener una publicidad estructurada y llamativa, modificable en cuanto a ciertos posibles cambios que se susciten. Esta acotación se direcciona positivamente a la investigación realizada, en la importancia de inmiscuirse en las inversiones de publicidad que ayudaría significativamente al progreso de emprendedores.

En la figura 6, las barreras financieras se contemplan con un 47% el acceso limitado al financiamiento, seguido del 26% que gira en torno a la falta de capital inicial, ideas que quedan al aire libre por falta de financiamiento, inclusive el 12% se refiere a los costos operativos elevados, lo que lo convierte en una barrera difícil de pasar, por último la falta de conocimiento financieros en 5%, relatan que saben en que invertir, sin embargo el capital es el factor que no se consigue fácilmente.

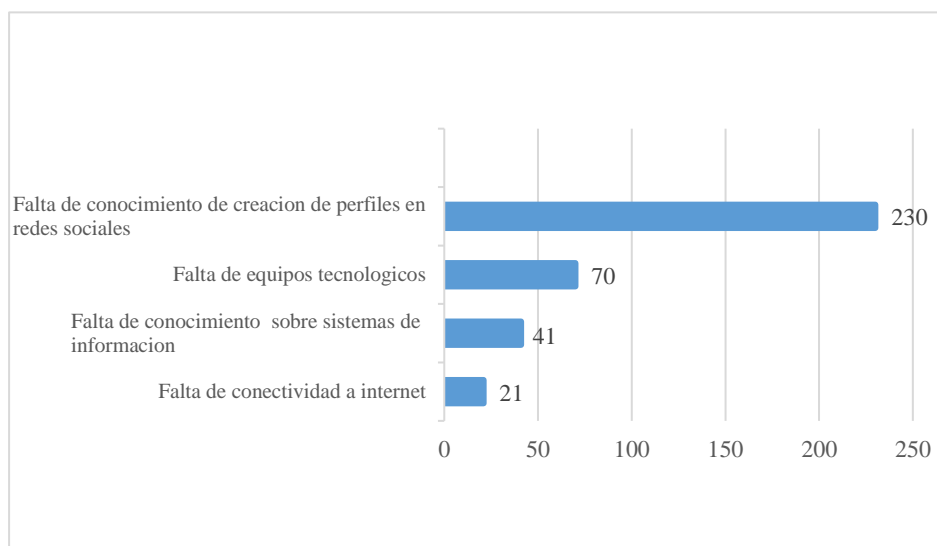
Figura 6 Barreras financieras



Para Quiñonez y Salgado (2023) especifica al acceso limitado como la falta de capital como las principales barreras financieras en las PYMES en el cantón la Concordia, Sto. Domingo, donde muestran la incertidumbre del poco acceso a créditos en instituciones crediticias, sin poder financiarse en un entorno competitivo de constante transformación, para aquellos estos aportes contienen similitud y esto lo convierte en un tema de superación para estratégicamente conseguir financiamiento y operatividad.

En la figura 7, se conoce el impacto de las barreras técnicas al implementar tecnologías digitales en sus emprendimientos, la falta de conocimiento de creación de perfiles en redes sociales es la barrera con mayor elección con un 51% seguido de falta de equipos tecnológicos con un 29%.

Figura 7 Barreras técnicas



Según Valencia (2020) con una inferencia en estos estudios se pudo discernir cuales serían los posibles obstáculos en emprendimientos, en primera instancia, se evidencia los prestamos financieros que son dificultosos de acceder, teniendo estos intereses altos, convirtiéndose en una barrera financiera de primer plano.

En la figura 8 referente a los desafíos tecnológicos que enfrentan los emprendimientos en Guayaquil, el mayor desafío es la implementación de estrategias de marketing digital con un 45% seguido de la adaptación a las tendencias digitales del mercado con un 35%, siendo las más relevantes en esta interrogante.

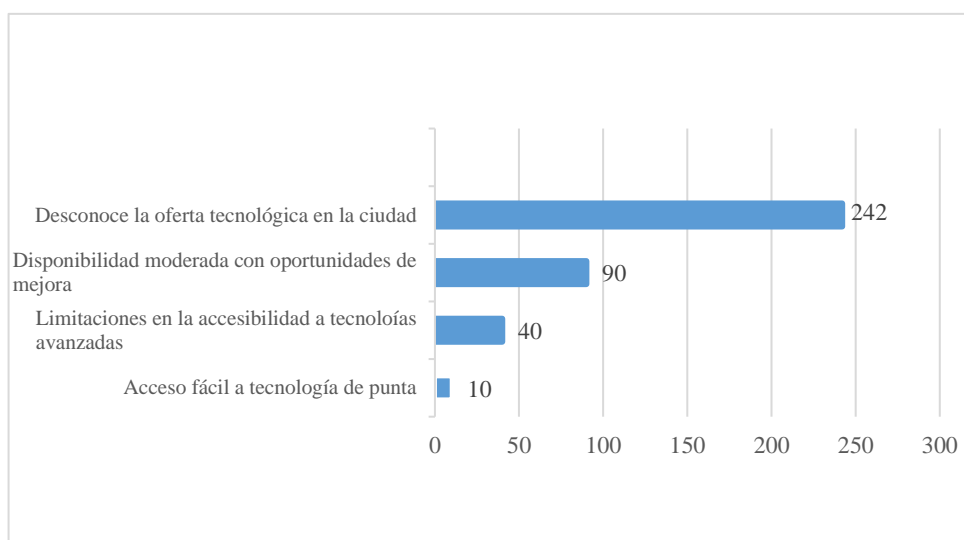
Figura 8 Desafíos tecnológicos



La revolución digital no es simplemente una oportunidad al desarrollo si no que se plantea como una realidad necesaria en los emprendimientos, tal es el caso de quien ha destacado la creciente digitalización de los usuarios, inclusive al ser tendencia en búsquedas de mayores experiencias satisfactorias (Villagra, 2023).

En lo referente a la figura 9, que evalúa la disponibilidad de recursos tecnológicos avanzados para emprendedores en Guayaquil, donde el desconocimiento de la oferta tecnológica en la ciudad es el principal punto a evaluar, seguida de la disponibilidad moderada con oportunidades de mejora, ambas son esenciales de evaluar.

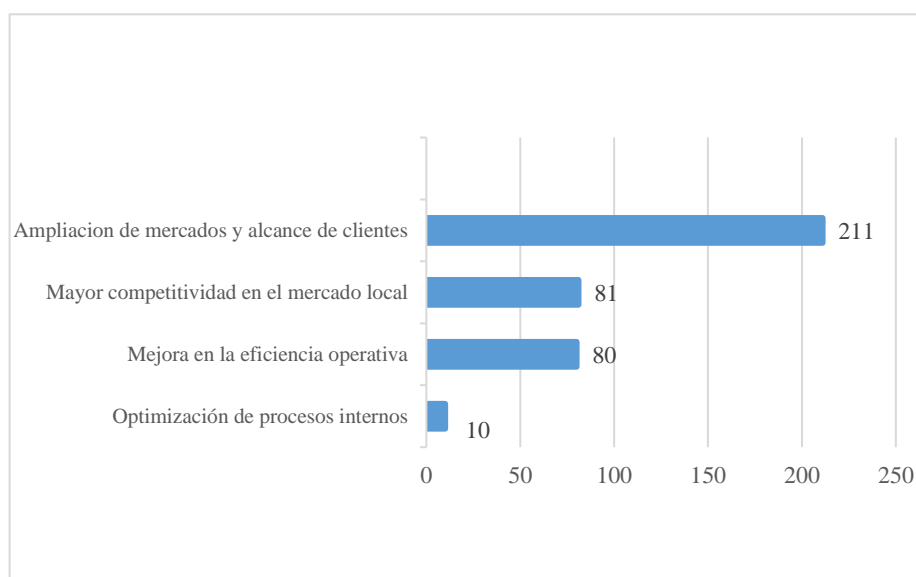
Figura 9 Disponibilidad de recursos tecnológicos



Por consiguiente, Benavides (2023) manifiesta que la disponibilidad de recursos tecnológicos en emprendimientos es determinante debido al contexto empresarial actual que debe constar con una infraestructura tecnológica, que contenga acceso a dispositivos especializados. La gestión efectiva de los diferentes recursos tecnológicos contribuye al respectivo desarrollo del éxito y emprendimientos sostenibles.

Tomando en cuenta la figura 10, sobre los principales beneficios que las tecnologías digitales han aportado a su emprendimiento en Guayaquil, el 55% de los emprendedores dieron a conocer que la ampliación de mercados les genera mayor alcance de clientes, entre el 20% y 21% dan constancia a que existe una mejora en eficiencia operativa y mayor competitividad en el mercado laboral.

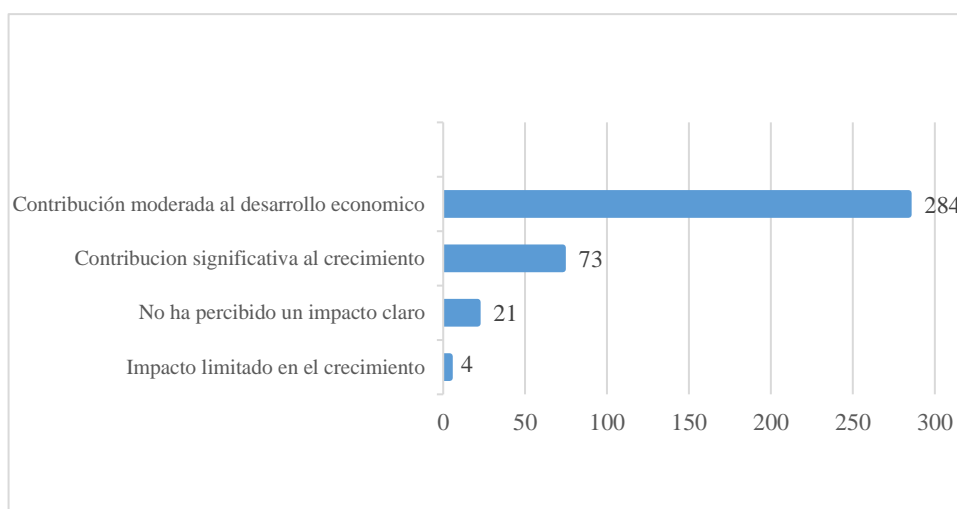
Figura 10 Beneficios de las tecnologías digitales



En relación a la investigación de tecnologías digitales por Villarreal (2022), indica que las tecnologías digitales permiten a los distintos emprendimientos estar constantemente actualizados con las tendencias actuales, sin embargo, destaca el ajuste de estrategias y ofertas para satisfacer la demanda cambiante.

A continuación, la figura 11, habla sobre la contribución de las tecnologías digitales en el crecimiento económico de su emprendimiento en Guayaquil señala que la contribución moderada al desarrollo económico es la más puntuada con un 74% por los encuestados dando relevancia a resultados positivos de parte de las tecnologías digitales a los emprendedores.

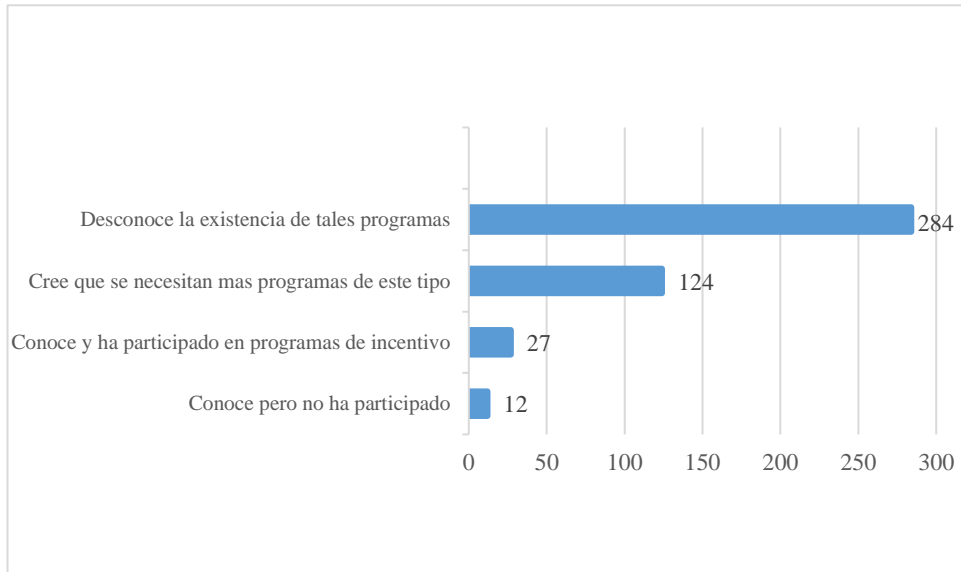
Figura 11 Contribución de las tecnologías digitales



La contribución de tecnologías en el actual emprendimiento, permite estrechar una línea de beneficios ya explorados, fomentando la eficiencia operativa y la oportuna innovación, además promueven la interacción con clientes, inclusive minimiza gastos operativos por la movilidad laboral. Por lo que existe una sinergia importante entre la contribución integral a los beneficios de la misma (Fonseca, 2021).

Continuando con la figura 12, considerando la opinión sobre la disponibilidad de programas de incentivo o subvenciones gubernamentales destinados a fomentar la adopción de tecnologías digitales por parte de los emprendedores, el 59% dieron sus nociones las cuales son negativas, desconocen de estos programas, lo cual indican también que sería necesario que estos programas existan.

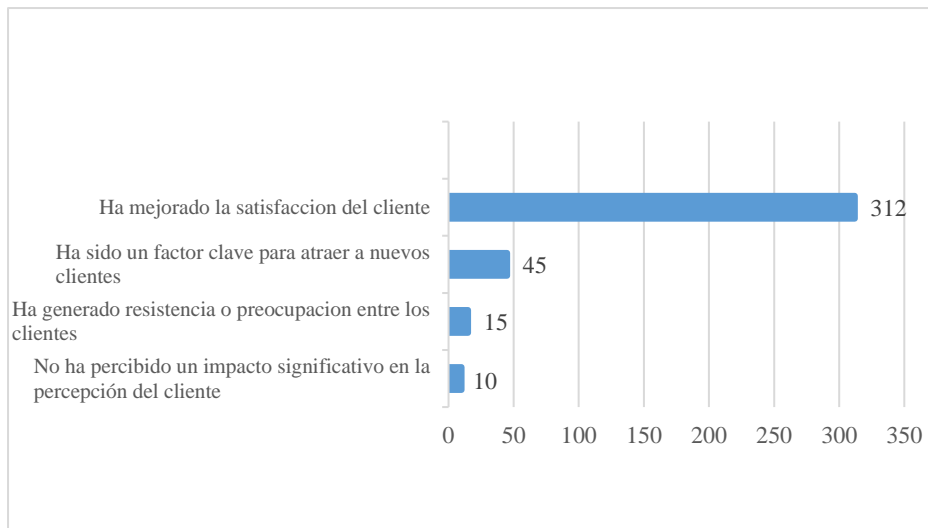
Figura 12 Disponibilida de programas gubernamentales



En relación al tema planteado por Mejía y Casquete (2022), se conoce que el emprendimiento ha sido una de las herramientas con mayor auge para el desarrollo socioeconómico, siendo así que debe haber mecanismos desde la función gubernamental que posibiliten el financiamiento y apoyo a la capacitación en tecnología e innovación, esto creara indicadores de eficiencia que se traducen a un incremento de mayor productividad.

Sobre la percepción de los clientes, respecto a la digitalización de servicios en su estrategia comercial en Guayaquil, la figura 13 muestra que ha sido una mejora notable, ya que el 80% afirmó que la satisfacción al cliente a través de la tecnología ha sido eficiente y rentable.

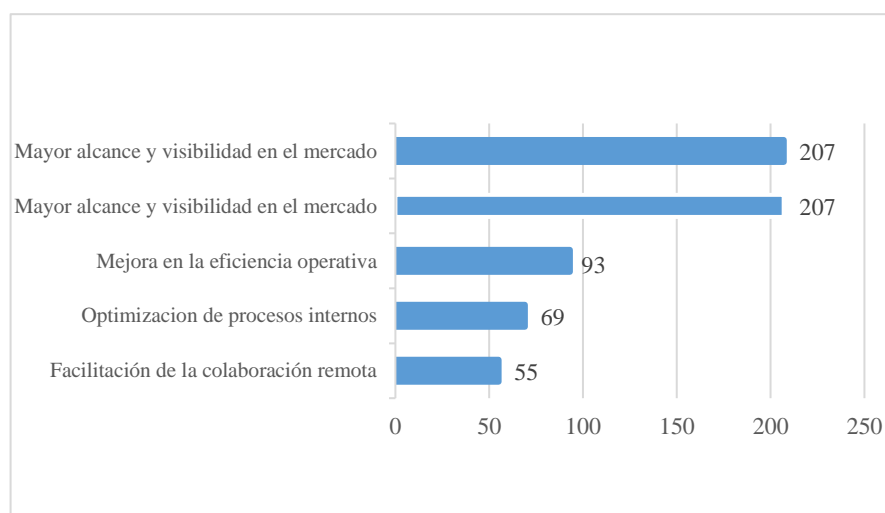
Figura 13 Percepción de clientes



De acuerdo a la percepción de clientes para Barzola (2020), puede variar de diversos factores como la reputación de la marca frente a la demanda, ubicación del negocio, entre otros, conociendo sus gustos y preferencias, los clientes procuran valor a las empresas o emprendimientos que muestran un interés genuino en el bienestar de la sociedad.

En la siguiente encuesta que corresponde a la figura 14 sobre las principales ventajas que ha experimentado al implementar tecnologías digitales en su emprendimiento en Guayaquil, la ventaja más significativa es la de mayor alcance y visibilidad en el mercado con un 60%, el cual lo vuelve interactivo en los diferentes perfiles sociales donde alcance mayor interacción entre consumidor y emprendedor

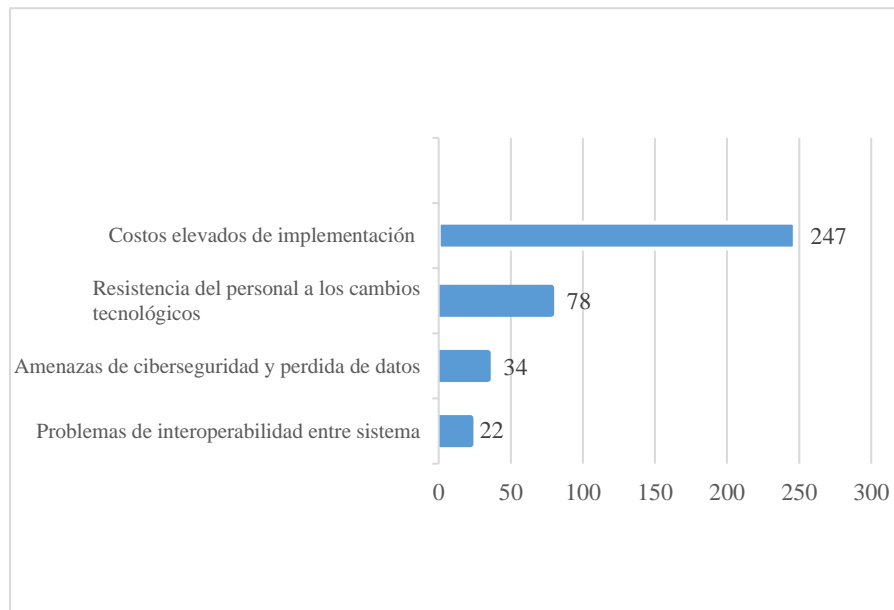
Figura 14 Ventajas del uso de la tecnología en emprendimientos



En referencia al resultado anterior, se plantea una semejanza con Plaza (2023), quien indica que la adopción de tecnologías fomenta un entorno adecuado para la innovación de los emprendimientos quienes buscan experimentar nuevos proyectos y formas de negocios para estar al tanto en un mercado competitivo y en constante cambio.

En la figura 15, sobre las desventajas o desafíos que han enfrentado al adoptar tecnologías digitales en su emprendimiento, el cual los costos elevados de implementación predominan en esta sección, 64% de los encuestados lo afirmaron y es de mencionar que eso detiene muchos planes y proyectos tanto personales como empresariales.

Figura 15 Desventajas o desafíos del uso de la tecnología en emprendimientos



Según Cooper (2022) menciona que mantenerse actualizado con las últimas tendencias tecnológicas del mercado puede conllevar a ser un desafío por los costos que demanda el entorno digital, lo que sugiere como desventaja a los emprendedores.

Los hallazgos de la investigación confirman la importancia de la adaptabilidad y la interacción de los emprendedores de Guayaquil en cara al aumento integral de tecnologías digitales, se enfatiza la relevante idea de enfrentar los desafíos financieros y técnicos para lograr aprovechar las oportunidades en el medio digital, lo que daría como resultado un direccionamiento hacia el crecimiento económico y sostenible, se reconoce las expectativas del usuario en relación a la satisfacción del cliente como parte de generar inversiones en digitalización.

Lo que coincide con Lozada y Cedeño (2021), indican que la adaptabilidad de los emprendedores y la forma capaz de abordar las tecnologías digitales en un panorama totalmente cambiante, se analizan los temas financieros y técnicos como desafíos para obtener un mayor alcance en las inversiones digitales, en este sentido, tomar en cuenta que la satisfacción del cliente junto a la expansión del mercado son considerados como elementos indispensables para el éxito en esta era de innovación. Por otro lado, existe una semejanza en cuanto a la colaboración entre los emprendedores y el sector público, que permitiría construir un sistema digital más resistente y poder superar barreras.

Acotando otra perspectiva necesaria en las tecnologías digitales, en cuanto a la ciberseguridad, Bautista (2023) destaca la seguridad que debe existir en el medio digital, mencionando que la protección de datos en línea son bases críticas que tienen como

resultado la confianza y continuidad del cliente, inclusive aborda incertidumbres de la seguridad como parte indispensable de una transformación digital

En esta perspectiva, se destaca la importancia de enfrentar los desafíos financieros y técnicos, que busca incentivar la educación tecnológica, y aplicar estrategias empresariales para cumplir con las expectativas del consumidor en general, incluyendo el aspecto de la seguridad, siendo este necesario para el desarrollo normal de los negocios digitales. Este planteamiento se podría integrar efectivamente en el ámbito empresarial de la ciudad.

Conclusiones

Se concluye que mediante las tecnologías digitales utilizadas por los emprendimientos de Guayaquil como es el comercio electrónico que interviene lo que es una tienda virtual en donde se realizan los procesos de compra y venta de distintos productos y servicios se ha acaparado la mayor atención por parte de los cibernautas. Por esa razón para lograr una mayor visualización hacia los emprendimientos se utilizan las redes sociales o sitios webs en donde se promueve la publicidad para distintas audiencias.

Así mismo existen barreras que limitan la adopción de las tecnologías digitales como lo es el acceso limitado al financiamiento, que gira en torno a la falta de capital inicial, y que es necesario para realizar inversiones en ideas planificadas en cuanto a publicidad y al crecimiento tecnológico. Por lo cual es imposible realizarlo sin una fuente de financiamiento para ponerlo en marcha. Otra de las barreras tecnológicas es contar con dispositivos actualizados que permitan realizar un trabajo de calidad para el cliente por lo cual muchos emprendimientos se ven forzados a buscar distintas alternativas.

Como resultado de adoptar las tecnologías digitales existe un direccionamiento hacia el crecimiento económico y sostenible que es un principal beneficio que las tecnologías digitales han aportado a los emprendimiento en Guayaquil, el 55% de los emprendedores dieron a conocer que la ampliación de mercados les genera mayor alcance de clientes, entre el 20% y 21% crecimiento económico de su emprendimiento en Guayaquil en la cual se indica un beneficio moderado económicamente dando importancia a resultados positivos de parte de las tecnologías digitales a los emprendedores.