MEMORIA DE RESÚMENES

XXII FORO INTERNACIONAL DEL EMPRENDEDOR

XII CONGRESO INTERNACIONAL SOBRE EMPRENDIMIENTO Y MIPYME



Desarrollo de Capacidades para Acelerar a Emprendedores y MIPYME

Comodoro Rivadavia - Argentina | 22 y 23 de septiembre de 2026

Elaborado por:

Observatorio de la PyME

Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador

Quito - Ecuador

La asistencia técnica como factor clave para acelerar el crecimiento de las Mipymes

Andrés Fabián Jácome Miño
andres.jacome.m@uasb.edu.ec
Universidad Andina Simón Bolívar

Resumen

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) representan más del 99% de las empresas en América Latina y generan el 61% del empleo formal. Sin embargo, su contribución al PIB regional apenas alcanza el 25% debido a amplias brechas de productividad frente a las grandes empresas. Esta investigación analiza la asistencia técnica como un mecanismo estratégico que puede contribuir al crecimiento de las Mipymes mediante el fortalecimiento de sus capacidades empresariales, productivas, tecnológicas y comerciales. Se empleó un diseño documental, comparativo y de múltiples casos para examinar programas implementados entre 2014 y 2024. El análisis abarcó los nueve países incluidos en el *SME Policy Index: Latin America and the Caribbean 2024*. Los hallazgos muestran que en 2014 la AT se enfocaba en la supervivencia inicial y la formalización básica, mientras que en 2024 se observa una transición hacia modelos orientados a la innovación, la productividad y la transformación digital. Los programas que incorporan diagnóstico empresarial, acompañamiento personalizado, apoyo en la implementación y seguimiento presentan resultados más favorables que las intervenciones limitadas a la capacitación general.

Gestión de carrera autónoma: la capacidad subestimada para el aceleramiento de emprendedores y directivos de MIPYME. Hacia un modelo de desarrollo del criterio estratégico en el liderazgo del tejido productivo regional

Camila Treffinger
Yo Profesional
camilatreffinger@gmail.com

Resumen

El desarrollo profesional fue diseñado desde una lógica corporativa: la organización administraba, con planes de carrera verticales, el crecimiento y las decisiones de desarrollo de sus integrantes. Cuando una persona dirige una micro, pequeña o mediana empresa (MIPYME) esa estructura desaparece, pero la necesidad de gestionar el propio desarrollo no: quien lidera debe desarrollar, de manera simultánea y sin andamiaje institucional, competencias de autoliderazgo, liderazgo estratégico y gestión operativa. Esta ausencia genera lo que este trabajo describe como un techo de cristal interno: un límite que no proviene del mercado ni del capital, sino de la falta de criterio estratégico de quien lidera el negocio.

En ese sentido, este análisis argumenta que la gestión de carrera autónoma debe incorporarse como una capacidad transversal en los programas de aceleramiento empresarial, con el mismo estatus que la digitalización o el financiamiento. A partir de una sistematización de la práctica profesional —con más de 1.500 personas acompañadas en mentoría y rondas de negocios— y en diálogo con la literatura de liderazgo organizacional (Collins 2001; Harnish 2014), se identifican cuatro patrones que bloquean ese desarrollo: identidad capturada, eficacia reactiva, desamparo estructural y freno de criticidad. Como respuesta se propone un modelo de desarrollo continuo —Decidir, Testear, Aprender, Ajustar— que traduce la reflexión en acción concreta e instala, a escala de una sola persona, la disciplina que los ritmos de ejecución de una organización madura requieren. Se concluye que el aceleramiento de una MIPYME es directamente proporcional a la capacidad de su dirección para gestionar su propia trayectoria.

La dignificación de la agricultura con actitud empresarial

Cristian Obed Vasquez Gutiérrez
Catholic Relief Services (CRS), Honduras
cristian.vasquez@crs.org

Resumen

La mayoría de las iniciativas del sector agrícola presentan debilidades en su vinculación con los mercados. Esta brecha no necesariamente responde a la falta de oportunidades comerciales, sino a la insuficiente formación empresarial de los productores. Aunque los proyectos de desarrollo suelen priorizar la asistencia técnica productiva, los resultados son más sostenibles cuando un enfoque de agricultura sostenible se complementa con competencias que fortalecen la toma de decisiones, la negociación y la interacción con otros actores del mercado. El desarrollo de capacidades empresariales contribuye a generar relaciones comerciales más equilibradas, al reducir las asimetrías de información entre productores y compradores.

Existe evidencia de que el fortalecimiento de capacidades empresariales mejora la inserción de los productores en mercados. La empresarialidad agrícola implica comprender las necesidades del cliente, interpretar señales del mercado y gestionar la finca como un negocio. Este proceso se fortalece cuando los productores desarrollan confianza en sus capacidades y asumen un rol más activo dentro de las cadenas de valor, transitando de productores a empresarios agrícolas.

El proyecto Agua y Suelo para la Agricultura (ASA 2), ejecutado desde 2022 en México, Guatemala, Honduras y Nicaragua, ha promovido este proceso mediante una estrategia que integra producción, formación empresarial, organización colectiva, acceso a financiamiento y fortalecimiento de agroempresas. A partir de diagnósticos empresariales, estudios de cadenas de valor y una currícula basada en competencias, el proyecto adaptó sus procesos de acompañamiento a las necesidades de productores y organizaciones rurales.

Como resultado, se observaron mejoras en la diversificación de mercados, ingresos, asociatividad, gobernanza y capacidades empresariales. El principal aprendizaje es que la dignificación agrícola ocurre cuando los productores adquieren los conocimientos, la confianza y las condiciones necesarias para participar en el mercado como empresarios agrícolas capaces de generar desarrollo económico, social y sostenible en sus territorios.

Las capacidades dinámicas como motor de aceleración y expansión internacional de las MIPYMES: lecciones aprendidas de la internacionalización de las empresas multinacionales ecuatorianas”

David Sotomayor
Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador,
david.sotomayor.y@uasb.edu.ec

Resumen

La internacionalización empresarial constituye un proceso estratégico para ampliar mercados, fortalecer la competitividad y generar ventajas sostenibles en contextos caracterizados por la globalización, la transformación tecnológica y la creciente competencia. En las MIPYMES, este proceso enfrenta restricciones asociadas con recursos, conocimiento, capacidades tecnológicas y experiencia internacional. La presente ponencia analiza cómo las capacidades dinámicas desarrolladas por empresas multinacionales ecuatorianas generan aprendizajes aplicables a la aceleración de la internacionalización de las MIPYMES. Desde una perspectiva teórica, se articulan la visión basada en recursos, el enfoque de capacidades dinámicas y las principales teorías de internacionalización, considerando particularmente los aportes de Uppsala, las empresas born global y el enfoque de redes. Metodológicamente, se desarrolla un análisis conceptual sustentado en la revisión de literatura especializada y en el estudio de experiencias de empresas ecuatorianas internacionalizadas, entre ellas Corporación Favorita, La Fabril y Pronaca. Los resultados permiten identificar como capacidades estratégicas la detección y aprovechamiento de oportunidades, la transformación organizacional, la innovación, el aprendizaje, la absorción de conocimiento y la construcción de redes internacionales. A partir de estos hallazgos, se propone un modelo conceptual en el que los recursos organizacionales constituyen la base, las capacidades dinámicas actúan como mecanismo transformador y la innovación, el aprendizaje y las redes funcionan como aceleradores de la internacionalización. Se concluye que las MIPYMES pueden compensar sus limitaciones de escala mediante el desarrollo de capacidades que favorezcan una internacionalización más rápida, amplia y sostenible.

Capacidades para la aceleración de emprendimientos de la economía popular en Colombia: Hallazgos desde un modelo de diagnóstico, acompañamiento e inteligencia artificial

Ginna Paola Vargas Ospina
Recomiendo ADS
paova86@gmail.com

Johnny Rada Esteban
Recomiendo ADS
jareic2001@gmail.com

Resumen

La economía popular es un componente central del tejido productivo en Colombia y la única fuente de ingresos para millones de personas y familias. Una parte significativa de los micronegocios que conforman la economía popular enfrentan barreras de informalidad, baja adopción tecnológica, planificación limitada y bajo acceso a procesos de fortalecimiento empresarial adaptados a su realidad, presupuesto y conocimiento. La presente investigación identifica capacidades y limitaciones asociadas con el acompañamiento y aceleración de emprendimientos de la economía popular y analiza un modelo de acompañamiento que integra diagnóstico, formación, mentoría, analítica de datos e inteligencia artificial.

El desarrollo de la investigación ha empleado una metodología mixta con tres fuentes: revisión documental sobre emprendimiento, economía popular y micronegocios en Colombia y América Latina; entrevistas y mentorías con participantes; y 134 diagnósticos empresariales con corte al 3 de agosto de 2026. La base muestra una alta participación femenina (68,7%), una fuerte presencia de negocios no formalizados (70,9%) y unidades de muy pequeña escala: 87,3% tiene entre uno y tres empleados. El 72,4% lleva al menos un año operando. En digitalización aparece una brecha relevante: 88,1% tiene redes sociales, pero solo 44,8% reporta ventas por este canal; 67,9% tiene WhatsApp Business y 52,2% vende a través de él. Un análisis complementario de Recomiendo+ muestra que estrategia y ventas concentran 64,2% de los temas de acompañamiento, y que la activación e interacción aumentaron entre el primer y segundo trimestre de 2026.

Los resultados sugieren que capacitar no es suficiente. Diagnosticar el punto de partida, priorizar necesidades, personalizar la estrategia y mantener acompañamiento permite construir rutas más cercanas a la realidad de los emprendimientos de economía popular.

Bootcamps, alianzas y laboratorios sociales: hacia un modelo conceptual para el desarrollo de capacidades en procesos de aceleración emprendedora

Pahola Guevara
Universidad de las Américas
pahola.guevara@udla.edu.ec

Mikael Korneck
Universidad de las Américas
tilo.korneck@udla.edu.ec

Lucía Toledo
Universidad de las Américas
lucia.toledo@udla.edu.ec

Juan Carlos Torres
Universidad de las Américas
juan.torres.nunez@udla.edu.ec

Resumen

El desarrollo de capacidades emprendedoras en la educación superior enfrenta el desafío de articular las estrategias formativas con las dinámicas de los ecosistemas emprendedores. Aunque han proliferado iniciativas orientadas al emprendimiento, estas suelen desarrollarse de manera fragmentada, dificultando la comprensión de cómo diferentes mecanismos y actores pueden combinarse para favorecer capacidades vinculadas a procesos de aceleración. Frente a esta brecha, este trabajo propone un modelo conceptual articulado para el desarrollo de capacidades emprendedoras en ecosistemas, construido a partir de la integración de tres perspectivas: aprendizaje experiencial, ecosistemas emprendedores y articulación institucional. El modelo comprende cinco niveles interrelacionados: inputs, entendidos como condiciones habilitantes; mecanismos de activación, que incluyen experiencias intensivas, articulación institucional y espacios de co-creación; procesos intermedios de movilización del conocimiento, experimentación, interacción con actores reales, retroalimentación e iteración; outputs, asociados al desarrollo y movilización de capacidades emprendedoras; y outcomes, vinculados con procesos de aceleración, inserción en ecosistemas y generación o desarrollo de iniciativas. Más que establecer una secuencia lineal entre estos niveles, la propuesta enfatiza las relaciones y retroalimentaciones que pueden producirse entre ellos. Configuraciones universitarias desarrolladas en contextos reales permiten ilustrar la plausibilidad de estas relaciones sin ser abordadas como estudios de caso. Como principal contribución, el modelo desplaza el análisis desde una lógica centrada en programas aislados hacia una lógica de sistema, ofreciendo un marco para comprender cómo diferentes configuraciones pueden contribuir al desarrollo de capacidades emprendedoras en contextos diversos.

Asistencia técnica especializada y transculturas planetarias complejas y los Sistemas Adaptativos Complejos Ancestrales Comunitarios: Formación para la certificación en la exportación de bioproductos en MIPYMEs

Armando Miguel Quintana Sánchez
Universidad Central del Ecuador
amquintana@uce.edu.ec

Ylenia Alejandra Quintana Saldarriaga
Red Cultural Yura Complexus
info@yura.website

Jorge Aníbal Ojeda Escobar
Red Cultural Yura Complexus
info@yura.website

Marco Vinicio Cevallos Bravo
Universidad Central del Ecuador
mvcevallos@uce.edu.ec

Resumen

El comercio internacional de bioproductos es comúnmente analizado a través de variables puramente tecnocráticas, arancelarias o logísticas, restringiendo la internacionalización a una simple transferencia tecnológica o adecuación normativa lineal. Este artículo desarticula tal visión convencional desde el paradigma Transculturas Planetarias Complejas, desarrollado por la Red Cultural Yura Complexus, que entiende al mercado global como un campo dinámico de hibridación, dependencia ecológica y diálogo de saberes. Desde una perspectiva cualitativa y crítica compleja, y a través de un camino metodológico que consiste en la etnografía empresarial y el estudio de caso múltiple en MIPYME agrícola-industriales y biotecnológicas, se examina el nivel de negociación, traducción y fricción conceptual entre consultores internacionales y líderes organizacionales durante los procesos de Asistencia Técnica Especializada (ATE) para la exportación. Los resultados empíricos indican que los programas de formación convencionales tratan el estándar externo como un "mensaje puro" y leen la cosmovisión local y el conocimiento del productor como si fueran "ruido", el cual debe ser limpiado, generando alienación y alta mortalidad de los productores. En cambio, cuando la ATE adopta una lógica de mediación cultural, las MIPYMEs se comportan de manera orgánica como Sistemas Adaptativos Complejos Ancestrales Comunitarios (SACAC). Las cifras cualicuantitativas muestran que este intercambio transcultural disminuye el tiempo para la normalización en un 47.6%, el costo para la adaptación financiera en un 63% y aumentar la consistencia la trazabilidad entre bucles endógenos de retroalimentación comunitaria hasta 91.5 %. Se concluye que la internacionalización con éxito de un bioproducto no se encuentra en la homogeneización operativa o la eliminación de su identidad, sino en la codificación ética de su origen territorial, convirtiéndose en una ventaja competitiva de autenticidad inimitable para un mundo conectado

Factores clave, brechas estructurales y desafíos de implementación: un estudio empírico en mipymes de Uruguay

Cristian León
Universidad de la República (UDELAR)
1.0.cristian.leon@gmail.com

Resumen

El vínculo entre la Economía Circular y las mipymes ha sido escasamente explorado en la literatura académica, y la evidencia empírica disponible se encuentra fragmentada. La producción académica en Latinoamérica se concentra geográficamente en Brasil y México. Asimismo, la investigación sobre los factores que inciden en la implementación de prácticas circulares en las mipymes es prácticamente inexistente en Uruguay. El aporte de la presente investigación se sintetiza en tres puntos principales: Primero, los resultados respaldan la hipótesis planteada: las capacidades dinámicas inciden de manera positiva y estadísticamente significativa en la emergencia de prácticas circulares dentro de las mipymes en Uruguay. Segundo, la tecnología digital, como factor habilitante también presenta un efecto positivo, aunque menor en magnitud en las mipymes. No obstante, el efecto tiene mayor magnitud y es estadísticamente más robusto en las grandes empresas, dado su mayor acceso a recursos. Tercero, las microempresas se encuentran particularmente en mayor desventaja debido a tres razones principales: (1) su vocación de subsistencia, (2) la falta de capacitación y (3) la ausencia de redes que las integren. La investigación tiene dos limitaciones principales: una muestra acotada que restringe la potencia estadística y la inexistencia de antecedentes empíricos en Uruguay, lo que dificulta la contextualización de los hallazgos. Por lo tanto, los resultados deben ser interpretados con cautela, destacando su aporte exploratorio. Esta investigación constituye uno de los primeros aportes empíricos en el estudio de los factores que inciden en la implementación de prácticas de EC en el nivel micro en Uruguay.

El capital intelectual como impulsor de la resiliencia en MIPYMES

Gabriela Duque Espinoza
Universidad del Azuay
gduque@uazuay.edu.ec

Karla González-Soto
Universidad del Azuay
kngonzalez@uazuay.edu.ec

Adrián Sigüencia-Muñoz
Universidad del Azuay
asiguencia@uazuay.edu.ec

Resumen

La gestión del capital intelectual constituye un tema relevante en la literatura académica por su rol estratégico en la resiliencia organizacional frente a entornos volátiles. En economías emergentes como la ecuatoriana, caracterizada por alta informalidad laboral y régimen dolarizado, este estudio determina el impacto del capital intelectual sobre el capital de trabajo como estrategia de resiliencia en MIPYMES durante épocas de crisis. Mediante un enfoque cuantitativo con 517.662 observaciones (2016-2025), se aplicó el modelo VAIC modificado y análisis desagregado por ciclos económicos (pre-COVID, COVID y post-COVID). Los resultados muestran que los componentes del capital intelectual influyen de manera contingente sobre la liquidez: la eficiencia del capital empleado (CEE) actúa como generador estable en periodos de normalidad y recuperación; mientras el, capital estructural (SCE) se consolida como factor clave de resiliencia durante la crisis COVID. Por su parte, el capital humano (HCE) y relacional (RCE) presentan efectos más limitados en el corto plazo. El estudio contribuye a la Resource-Based Theory al examinar el capital intelectual como herramienta de resiliencia en contextos de informalidad y ciclos económicos específicos, ofreciendo implicaciones prácticas para gerentes y formuladores de políticas públicas.

Caracterización de capacidades digitales en empresas constructoras ecuatorianas

José Fernando Córdova León
Universidad del Azuay
jfcordova@uazuay.edu.ec

Resumen

La transformación digital constituye un factor estratégico para la competitividad de las empresas constructoras e inmobiliarias, aunque existe limitada evidencia sobre el desarrollo de sus capacidades digitales en economías emergentes como Ecuador. Este estudio tuvo como objetivo analizar y caracterizar las capacidades digitales de empresas constructoras e inmobiliarias ecuatorianas mediante un marco conceptual sustentado en la literatura especializada. Se analizaron 134 empresas de Pichincha, Guayas y Azuay y, a partir de información pública disponible en sitios web y redes sociales, se construyó un Índice de Capacidades Digitales (ICD) integrado por cuatro dimensiones: presencia, comunicación, contenido y actividad digital. Los resultados evidencian un mayor desarrollo de la presencia digital y menores niveles de actividad digital. Las empresas medianas y grandes presentan un ICD significativamente superior al de las microempresas, y el índice muestra asociaciones positivas con variables económicas como activos, ventas y patrimonio. Asimismo, las empresas que desarrollan edificios residenciales y urbanizaciones combinan mayores capacidades digitales con una mayor escala económica, mientras que en los proyectos comerciales se observan capacidades digitales superiores sin diferencias económicas significativas. Estos hallazgos sugieren que las capacidades digitales se relacionan tanto con los recursos empresariales como con las exigencias competitivas de determinados segmentos del mercado. El estudio aporta evidencia empírica sobre las capacidades digitales del sector constructor e inmobiliario ecuatoriano y utiliza el ICD como herramienta para su caracterización y análisis.

Capacidades financieras y digitales como factores de aceleración del crecimiento de las PYME ecuatorianas

Wilson Araque Jaramillo
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador
wilson.araque@uasb.edu.ec

Andrés Argüello Salazar
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador
andres.arguello@uasb.edu.ec

Resumen

El presente estudio analiza la relación de las capacidades financieras y digitales con los procesos de aceleración del crecimiento de las PYME ecuatorianas. Se utilizó información de la Encuesta de Coyuntura de la PYME del Observatorio de la PYME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, correspondiente al tercer cuatrimestre de 2025. La investigación tiene un enfoque cuantitativo, descriptivo-correlacional y considera 485 pequeñas y medianas empresas. Los resultados muestran que el 26% de las pequeñas empresas y el 48,8% de las medianas han participado en procesos de aceleración, aunque el 58% del total manifiesta interés en participar en estos programas. En el ámbito financiero, el 45,1% señala dificultades para acceder a financiamiento, el 65,4% lo identifica como una barrera para acelerar su crecimiento y el 86% utiliza principalmente recursos propios. En el ámbito digital, el uso de herramientas para llegar a nuevos clientes es alto en pequeñas y medianas empresas. Los resultados evidencian mayores restricciones financieras en las pequeñas empresas, mientras que las herramientas digitales muestran un uso generalizado independientemente del tamaño de la empresa.

Análisis de los fondos públicos y mixtos como mecanismos de consolidación e innovación en emprendimientos de Quito

Andrés Miguel García Falconí
Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE)
andres.garcia.falconi@gmail.com

Paulina Alexandra Escobar García
Universidad EAN Escuela de Administración de Negocios
escobar_paulina@hotmail.com

Resumen

El emprendimiento constituye un eje estratégico para el desarrollo económico, la generación de empleo y la innovación, particularmente en economías emergentes donde el acceso al financiamiento representa una de las principales limitaciones para la consolidación y sostenibilidad de los negocios. Desde los aportes teóricos de Joseph Schumpeter, Michael Porter y Jay Barney, el fortalecimiento de capacidades estratégicas, tecnológicas y organizacionales resulta determinante para impulsar ventajas competitivas sostenibles y procesos de innovación. En este contexto, los fondos públicos y mixtos orientados al capital semilla se consolidan como mecanismos relevantes para fortalecer iniciativas productivas con potencial de crecimiento y escalabilidad. La presente investigación nace con el objeto de analizar el impacto del capital semilla en la consolidación e innovación de seis emprendimientos, vinculados a la Asociación Ecuatoriana de Emprendedores y que han sido beneficiarios de programas de financiamiento público y mixto en el Distrito Metropolitano de Quito durante el año 2025. Es un estudio cualitativo, de tipo descriptivo-analítico, de caso múltiple, la información se recopiló a través de un análisis documental, así como entrevistas semiestructuradas aplicadas a representantes de los emprendimientos participantes. Los resultados evidenciaron que el acceso a capital semilla junto con acompañamiento técnico fortalecen a los emprendimientos contribuyendo no solo los recursos financieros sino también promoviendo procesos de innovación, transformación digital y diferenciación competitiva.

Más que tecnología: innovación digital y capacidades empresariales para la adopción tecnológica en Ecuador desde el marco TOE

David Sebastián Pruna Estrella
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador
dspruna77@outlook.es

Resumen

La innovación constante es un elemento clave para generar crecimiento económico e influir en la competitividad, productividad y capacidad de crecimiento de las empresas. Sin embargo, la innovación no surge por sí sola, sino que depende de qué tan aptas están las empresas para adoptar nuevas tecnologías dentro de sus procesos. La adopción tecnológica no ocurre de forma uniforme en las organizaciones sino que depende de factores tecnológicos, organizacionales y del entorno que facilitan o limitan su incorporación. La presente ponencia analiza la relación entre los factores del marco TOE y el nivel de adopción tecnológica empresarial en Ecuador, presentando evidencia sobre los elementos influyentes en las capacidades que favorecen la aceleración digital de los emprendimientos y MIPYME. Se utiliza un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y transversal, utilizando información secundaria de ENESEM 2024 del INEC. Se construyeron índices relacionados con las dimensiones tecnológica, organizacional y del entorno del marco TOE. Consecuentemente, se realizó un análisis descriptivo y un modelo de regresión lineal múltiple para evaluar la relación entre los factores del TOE y el nivel de adopción tecnológica empresarial. Los resultados muestran que la interacción externa e institucional, el talento TIC, la infraestructura tecnológica y la capacidad organizacional se relacionan significativamente con la adopción tecnológica empresarial. El hallazgo principal de este trabajo es mostrar que la adopción tecnológica no depende únicamente de recursos tecnológicos, sino de capacidades empresariales complementarias y vínculos con actores externos. Entendiendo a la innovación digital como un proceso relacional, organizacional e institucional.

Innovación de procesos y empresas de alto crecimiento en la Comunidad Andina de Naciones: evidencia de Colombia, Ecuador y Perú

Diego Raza Carrillo
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador
diego.raza@uasb.edu.ec

Fabián Raza Dávila
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador

Wilson Araque Jaramillo
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador
wilson.araque@uasb.edu.ec

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo examinar si la innovación de procesos aumenta la probabilidad de que una pequeña o mediana empresa (pyme) de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se convierta en empresa de alto crecimiento (EAC). Siguiendo los criterios Eurostat-OCDE, se define como EAC toda empresa que incrementa su empleo permanente más del 20 por ciento en un período de tres años. El análisis se centra en tres de los cuatro miembros plenos de la CAN — Colombia, Ecuador y Perú — utilizando cortes transversales repetidos de las Encuestas a Empresas del Banco Mundial (WBES) para el período 2006–2024. Bolivia queda excluida del análisis por razones metodológicas documentadas en la sección 3.

La estrategia empírica combina tres elementos. Primero, se estima un modelo de probabilidad lineal con la condición de EAC como variable dependiente, efectos fijos de país y año, y errores estándar robustos HC3. Segundo, se emplea la regresión de cuantiles para documentar en qué parte de la distribución del crecimiento del empleo opera el efecto de la innovación de procesos. Tercero, se explota el panel longitudinal disponible para Ecuador, que vincula las mismas empresas en hasta cinco olas de encuesta (2003–2024), para estimar un modelo de efectos fijos intraempresa que elimina la heterogeneidad no observada invariante en el tiempo.

Los hallazgos principales son cuatro. Primero, las empresas que introdujeron un proceso nuevo o significativamente mejorado tienen 4,9 puntos porcentuales más de probabilidad de alcanzar alto crecimiento en empleo, sobre una tasa media de EAC del 34,2 por ciento en la muestra ($p < 0,01$). Segundo, los cuantiles revelan que este efecto es estadísticamente nulo en la mediana y los cuartiles inferiores de la distribución, y positivo y significativo únicamente en los cuartiles superiores ($q = 0,75$: $\beta = 0,044$; $q = 0,90$: $\beta = 0,051$; ambos $p < 0,01$). Tercero, el efecto se concentra en las empresas pequeñas y medianas, y es no significativo en las grandes. Cuarto, la estimación de efectos fijos intraempresa con el panel

de Ecuador corrobora el resultado: $\beta = 0{,}170$ sobre la probabilidad de EAC ($p < 0{,}01$), controlando por factores de empresa invariantes en el tiempo.

El trabajo contribuye a la literatura en tres dimensiones. Primera, reencuadra la pregunta estándar sobre innovación y crecimiento — centrada en la media del empleo — hacia la distribución completa del crecimiento, documentando que el efecto de la innovación de procesos opera exclusivamente en la cola superior. Segunda, aporta evidencia comparativa para tres economías de la CAN con datos armonizados que cubren casi dos décadas, un período que incluye el auge de materias primas, la crisis financiera global y la pandemia de COVID-19. Tercera, combina identificación transversal con estimación panel para la misma fuente de datos, lo que permite evaluar la robustez del resultado ante la heterogeneidad no observada de empresa.

Todo lo anterior, se convierte en evidencia explicativa sobre cómo la innovación puede emerger como un factor que ayude a acelerar el crecimiento de empresas pequeñas y medianas.

Innovación empresarial: aplicación de la realidad mixta en la comercialización de maquinaria industrial, estudio de caso, Ecuador

Silvia Noroña
Universidad Internacional SEK
silvia.norona@uisek.edu.ec

Resumen

La comercialización de maquinaria industrial enfrenta barreras estructurales de tamaño físico, costo logístico y complejidad técnica que restringen las demostraciones experienciales en procesos B2B. Pese al potencial reconocido de las tecnologías inmersivas en marketing, la evidencia empírica sobre la implementación de realidad mixta (RM) en PYMES manufactureras de economías emergentes es escasa. Este estudio aborda dicha brecha mediante un diseño de investigación-acción con estudio de caso aplicado a una empresa ecuatoriana del sector de maquinaria de empaque. Se desarrolló una aplicación inmersiva con modelado 3D en Blender e integración en Unity 2022.3.41f1, desplegada en un visor Meta Quest 3. Las pruebas piloto cualitativas con personal multidisciplinario interno evidencian mejoras en comprensión funcional, percepción de realismo y utilidad comercial potencial, con rendimiento técnico estable de ≈60 FPS. Se concluye que la RM puede potenciar la experiencia del cliente industrial y constituir una ventaja competitiva sostenible en mercados de tecnología industrial de economías en desarrollo.

Cuando el excedente vuelve a circular: innovación social y configuraciones organizacionales en el sistema alimentario ecuatoriano

Ximena Catalina Abril Fajardo
Universidad Andina Simón Bolívar
ximena.abril@uasb.edu.ec / xabril@uazuay.edu.ec

Resumen

Las pérdidas y desperdicios de alimentos constituyen uno de los principales desafíos de los sistemas alimentarios contemporáneos debido a sus implicaciones sociales, económicas, ambientales y organizacionales. Mientras amplios sectores de la población enfrentan dificultades de acceso alimentario, una parte importante de los alimentos producidos continúa perdiéndose o desechándose a lo largo de las etapas de producción, distribución y consumo. En este sentido, la economía circular ha adquirido relevancia como una perspectiva orientada a promover la recuperación y el reaprovechamiento alimentario antes de que los alimentos se conviertan en desperdicio.

El presente artículo desarrolla una aproximación teórica sobre los Bancos de Alimentos del Ecuador desde las dimensiones de innovación social, capacidades organizacionales, articulación institucional y sostenibilidad organizacional. A partir de la literatura sobre sistemas alimentarios, economía circular y desperdicio alimentario, se plantea que estas organizaciones pueden comprenderse como nodos de coordinación y articulación territorial que facilitan procesos de recuperación y redistribución alimentaria.

El trabajo corresponde a una reflexión teórica derivada de una investigación doctoral en curso, desarrollada desde un enfoque cualitativo, inductivo e interpretativo. Su propósito es contribuir a la comprensión de las dinámicas organizacionales e institucionales que sostienen los procesos de aprovechamiento alimentario en distintos contextos territoriales.

Se concluye que el análisis de los Bancos de Alimentos desde una perspectiva organizacional amplía las discusiones sobre sostenibilidad alimentaria y economía circular, al incorporar capacidades de coordinación, innovación social y cooperación institucional como elementos fundamentales para la circulación social del alimento.

Actores sin sistema: El reto de construir ecosistemas emprendedores en la periferia latinoamericana. El caso de Caleta Olivia, Patagonia Austral, Argentina

Zulma Vanesa Córdoba
Universidad Nacional de la Patagonia Austral — Unidad Académica Caleta Olivia
Zvc2018@gmail.com

Cristian Andrés Pérez
Universidad Nacional de la Patagonia Austral — Unidad Académica Caleta Olivia
idea.emprende@gmail.com

Resumen

El presente trabajo analiza la brecha entre la presencia de actores e iniciativas emprendedoras en ciudades periféricas de América Latina y la ausencia de ecosistemas de desarrollo consolidados. La pregunta que lo articula es directa: ¿por qué la sumatoria de actores y acciones no produce sistema? La hipótesis central sostiene que el problema no radica en la falta de talento ni de voluntad, sino en la ausencia de arquitectura institucional, articulación sostenida y gobernanza territorial compartida.

El trabajo propone un desplazamiento conceptual clave: dejar de preguntarse cómo fomentar más emprendedores y comenzar a preguntarse qué condiciones estructurales necesita un territorio periférico para sostener un ecosistema real. Ese desplazamiento mueve la discusión del individuo al sistema, de la motivación a la estructura, del evento a la arquitectura territorial.

El caso empírico es Caleta Olivia, ciudad de 56.298 habitantes según el Censo Nacional 2022, ubicada en la provincia de Santa Cruz, Patagonia argentina. Desde la Universidad Nacional de la Patagonia Austral se desarrollaron múltiples iniciativas: capacitaciones, concursos de ideas innovadoras, proyectos de extensión universitaria, asistencia técnica y vinculación con organismos públicos. El análisis crítico de esas experiencias revela un patrón consistente: las acciones aisladas generan impacto inmediato, pero no construyen capacidades sistémicas acumulativas.

El trabajo concluye que construir arquitectura territorial en ciudades periféricas es el desafío más arduo, dada la inestabilidad institucional, la precariedad del capital humano y la cultura de la discontinuidad. La universidad emerge como el actor con mayor potencial articulador, siempre que asuma ese rol de manera deliberada y sostenida.

El rol de los municipios en el desarrollo de parques industriales: una aproximación a partir de la experiencia bonaerense

Camila Wanda Landeyro
Universidad Nacional de La Plata
camilawanda2014@gmail.com

Resumen

Los parques industriales (PI) constituyen un importante instrumento de política industrial orientado a promover la radicación de empresas, la diversificación productiva y la descentralización de la actividad industrial. En la provincia de Buenos Aires, se encuentran regulados por la Ley N.º 13.744 y los municipios desempeñan un papel central en su promoción, creación y gestión. La provincia concentra más del 30% del total nacional de PI, lo que la posiciona como la jurisdicción con mayor cantidad de parques industriales (Ministerio de Economía de la Nación, 2023). Sin embargo, los PI presentan trayectorias heterogéneas: mientras algunos logran consolidarse como espacios productivos dinámicos, con infraestructura, servicios y articulación con actores del territorio, otros permanecen con bajos niveles de ocupación y escasa vinculación territorial.

Esta ponencia parte de considerar que las diferencias que presentan los parques industriales se encuentran asociadas con el rol que deciden asumir los gobiernos municipales en su gestión. A partir del análisis y relevamiento de bibliografía especializada, normativa provincial y municipal e informes técnicos, se mostrará las principales funciones que los municipios desempeñan en las distintas etapas de desarrollo de los PI: creación, consolidación y crecimiento, y gestión. A partir de este análisis, se plantea que el estudio del rol municipal requiere avanzar desde la identificación de las funciones que los gobiernos locales deben desempeñar hacia el análisis de las capacidades estatales necesarias para llevarlas adelante.

Transición energética, empleo y pymes en la Patagonia argentina: brechas de la capacidad instalada y desafíos para una transición justa

Cristina Gabriela Flores
Universidad Nacional de la Patagonia Austral
crisgflores@gmail.com

Resumen

Este trabajo analiza las brechas estructurales que condicionan la capacidad de las pymes patagónicas para insertarse en la transición energética y beneficiarse del empleo que esta genera. A partir de la expansión de la energía eólica en la Patagonia argentina, se examinan tres brechas que explican la persistencia de una arquitectura productiva poco endógena: la tecnológica, dado que los componentes centrales de los parques eólicos y de las plantas de hidrógeno verde son fabricados por un oligopolio global sin presencia productiva en el país; la financiera y de escala, que limita el acceso de las pymes locales a contratos de provisión por la falta de financiamiento de largo plazo y de capacidad productiva certificada; y la de conocimiento e innovación, expresada en una inversión en I+D muy por debajo de los estándares internacionales y en la escasez de competencias técnicas específicas para energías renovables e hidrógeno. La investigación combina el análisis de documentos normativos y sectoriales, una encuesta exploratoria de poco más de cien empresas y organizaciones intermedias, entrevistas semiestructuradas a referentes del sector y la triangulación con datos de generación eléctrica de CAMMESA. Resultados: si bien la inversión en renovables genera empleo, este es mayoritariamente de baja/media calificación, alta temporalidad y escasa formalidad, mientras que los perfiles técnicos de mayor estabilidad continúan cubriéndose con mano de obra externa a la región. Se concluye que cerrar estas tres brechas, mediante política industrial, financiamiento adaptado y mayor articulación entre universidades y sector productivo, es condición necesaria que la transición energética patagónica derive en desarrollo endógeno y empleo de calidad para las pymes locales.

La articulación academia-empresa-gobierno y la innovación en las pymes paraguayas: un análisis desde el modelo de Triple Hélice

Diego Sebastián Parra Sanabria
Universidad Nacional de Asunción (UNA)
diegoparra@facen.una.py

Edgar Antonio Sánchez Báez
Universidad Nacional de Asunción (UNA)

Diego Daniel Sanabria
Universidad Nacional de Asunción (UNA)

Resumen

Analizar la contribución de la articulación academia-empresa-gobierno al fortalecimiento de la innovación en las pymes paraguayas, considerando la capacidad de absorción del conocimiento, la digitalización y el desarrollo de ventajas competitivas. Metodología: enfoque cuantitativo, con una muestra de 400 pymes de los sectores manufacturero, comercial y de servicios no financieros, ubicadas en Asunción, Central, Alto Paraná e Itapúa, seleccionadas mediante muestreo estratificado por tamaño, sector y ubicación geográfica. Los datos se recolectaron mediante un cuestionario estructurado, validado por expertos y sometido a prueba piloto, con escalas Likert de siete puntos, entre agosto y octubre de 2025, mediante entrevistas presenciales, telefónicas y electrónicas. Se emplearon estadísticas descriptivas e inferenciales, incluyendo pruebas t de Welch y ANOVA. Resultados: la vinculación empresa-universidad obtuvo un promedio de 39,9 %, reflejando una interacción limitada con las instituciones académicas. La vinculación empresa-gobierno alcanzó 52,6 %, destacándose las capacitaciones promovidas por instituciones públicas (54,6 %) y los esfuerzos para incorporar productos de las pymes en las compras públicas (53,6 %). Las empresas con mayores niveles de innovación mantienen mayor interacción con universidades, instituciones públicas, clientes, competidores y proveedores. Se hallaron diferencias estadísticamente significativas entre grupos según tamaño de empresa, región geográfica, antigüedad y género de los propietarios. Conclusión: la vinculación con el gobierno es la dimensión más desarrollada, la relación empresa-empresa presenta niveles intermedios, y la vinculación empresa-universidad constituye la dimensión más débil, lo que evidencia la necesidad de fortalecer el papel de las universidades como generadoras y transferidoras de conocimiento.

Capacidades algorítmicas para acelerar el crecimiento responsable de las MIPYME: una aproximación desde la gobernanza algorítmica

Fernando Ricardo Gaibor Martínez
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador
fernando.gaibor@uasb.edu.ec

Resumen

Este trabajo examina las capacidades organizacionales que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) necesitan para incorporar sistemas de inteligencia artificial de manera responsable y acorde con sus recursos. Se desarrolla mediante un análisis documental cualitativo apoyado en una matriz de literatura académica, profesional e institucional sobre gestión algorítmica, gobernanza algorítmica, transformación digital de pequeñas empresas, inteligencia artificial en las organizaciones y cambio organizacional. La lectura comparada identifica cinco tensiones frecuentes: velocidad frente a gradualidad; automatización frente a supervisión humana; innovación frente a transparencia; dependencia de proveedores frente a autonomía interna; y recursos limitados frente a exigencias de gobernanza. A partir de ellas se proponen cinco capacidades iniciales: alfabetización algorítmica, evaluación crítica de proveedores, criterios de transparencia para decisiones automatizadas, supervisión humana en procesos sensibles y una cultura organizacional orientada al uso responsable de la tecnología. La propuesta no pretende funcionar como un modelo universal ni trasladar a las MIPYME estructuras diseñadas para grandes corporaciones. Busca ofrecer una guía proporcional para decidir qué automatizar, con qué datos, bajo qué controles y con qué mecanismos de corrección. Se concluye que el crecimiento apoyado en IA será más sostenible cuando la adopción tecnológica avance junto con la capacidad de comprender, evaluar y gobernar sus efectos.

Configuraciones de innovación en las PyMEs turísticas ecuatorianas: recursos, capacidades, transformación digital y relaciones externas

Juan Carlos Pauta Ortiz
Universidad del Azuay, Cuenca, Ecuador
jcpauta@uazuay.edu.ec

Marisol Katherine Ortiz Vidal
Universidad del Azuay, Cuenca, Ecuador
kortiz@uazuay.edu.ec

Resumen

La innovación en las pequeñas y medianas empresas turísticas se configura mediante la articulación de recursos internos, capacidades organizacionales, tecnologías digitales y relaciones externas. Este estudio analiza cómo se relacionan los recursos estratégicos, las capacidades dinámicas, la transformación digital, la innovación abierta y las relaciones ecosistémicas en los procesos de innovación y en los resultados organizacionales de PyMEs turísticas ecuatorianas. Se adoptó un enfoque cualitativo con diseño de casos múltiples aplicado a cinco empresas. La evidencia se construyó mediante entrevistas semiestructuradas, revisión documental y análisis de plataformas digitales, integradas en ATLAS.ti y posteriormente mediante análisis intracaso, intercaso y una Matriz Integradora. Los hallazgos muestran configuraciones heterogéneas: la disponibilidad de recursos no explica por sí sola los resultados; la digitalización de la interfaz con el cliente difiere de la integración digital interna; la incorporación de conocimiento externo no equivale a cooperación; y una mayor inserción ecosistémica no garantiza resultados superiores. La cooperación externa presenta el vínculo dirigido con mayor respaldo hacia el desarrollo conjunto y la ampliación de la oferta, mientras la reconfiguración organizacional mantiene una relación provisional con la transformación de la oferta. Se concluye que la innovación en estas PyMEs se comprende mejor desde una arquitectura configuracional y multidimensional que desde una secuencia causal única.

Del hacer al dirigir. **La transición del liderazgo operativo al gerencial en PyMEs en crecimiento**

Verónica Gottau
VG & Asociados
info@veronicagottau.com

Resumen

En las PyMEs en crecimiento, uno de los obstáculos más frecuentes y menos nombrados no es la falta de recursos ni de estrategia, sino la distancia entre la complejidad que la organización alcanzó y la capacidad del liderazgo para sostenerla. El negocio crece; quienes lo conducen no siempre lo hacen al mismo ritmo. Esa brecha produce sobrecarga, centralización de decisiones, dificultad para delegar y líderes atrapados en la urgencia.

Este trabajo presenta un modelo de transición del liderazgo operativo al gerencial, desarrollado para quienes ascienden de un rol operativo a uno de conducción en PyMEs en crecimiento. Parte de la hipótesis de que esta transición no se resuelve ampliando responsabilidades, sino reorganizando la interacción entre cinco vectores de desarrollo del liderazgo —pensar, organizar, decidir, sentir y comunicar— ante la mayor complejidad del nuevo rol.

El objetivo es describir cómo se reorganiza cada vector al asumir un puesto de mayor complejidad y ofrecer criterios observables para evaluar y acompañar ese desarrollo. El modelo define, para cada vector, un punto de partida y un punto de llegada, e incorpora una lectura del sistema interno del líder —pensamiento, emocionalidad, competencias y conducta— que permite comprender por qué capacidades disponibles pueden verse limitadas bajo presión o potenciadas por la interacción y el vínculo.

Cuando los cinco vectores se desarrollan de forma integrada, el impacto se produce en tres niveles: en las personas, mayor autonomía y claridad para decidir; en la organización, estructuras más coherentes y menor dependencia del fundador; y en la cultura, mayor confianza, cohesión y capacidad de adaptación. El modelo ofrece criterios observables para diagnosticar, evaluar y acompañar procesos de desarrollo del liderazgo en PyMEs en crecimiento.

Formación en capacidades emprendedoras con perspectiva de género en contextos patagónicos: diagnóstico y diseño de intervención en Caleta Olivia, Argentina

Andrea Villagra
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica Caleta Olivia
avillagra@uaco.unpa.edu.ar

Zulma Córdoba
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica Caleta Olivia
zvc2018@gmail.com

Ariela Villagra
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica Caleta Olivia
arivillagra@uaco.unpa.edu.ar

Andrea Bayón
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica Caleta Olivia
andreajbayon@gmail.com

Gabriela Miranda
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica Caleta Olivia
gmiranda@uaco.unpa.edu.ar

Luz Mary Sánchez
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica Caleta Olivia
lic.luzsanchez@gmail.com

Resumen

Este trabajo presenta el diagnóstico territorial y el diseño de intervención del proyecto "Mujeres que piensan en grande", iniciativa de extensión de la Universidad Nacional de la Patagonia Austral (UNPA), Unidad Académica Caleta Olivia (UACO) orientada a fortalecer capacidades emprendedoras, digitales y de liderazgo en mujeres del norte de Santa Cruz. Antes de definir su propuesta formativa, el equipo relevó las necesidades del territorio: entre abril y junio de 2026 se aplicó una encuesta autoadministrada a 245 mujeres mayores de 18 años (cis, trans y personas de género diverso) de Caleta Olivia y localidades cercanas, complementada con entrevistas a referentes institucionales y comunitarias. La demanda formativa más urgente resultó las herramientas digitales (57,1 %) y el emprendimiento y la autonomía económica (49,4 %); los principales frenos, las dificultades económicas (37,6 %), la carga de cuidados (36,3 %) y la escasa oferta local (35,5 %). El hallazgo central es la brecha entre acceso y capacidad: mientras el 87,3 % dispone de celular con internet y el 77,1 % de computadora personal, el 83,3 % declara experiencia nula o básica en áreas tecnológicas. El acceso material está resuelto; la capacidad de uso productivo, no. En el subgrupo que sostiene un emprendimiento (n = 72; 29,4 %) la demanda de autonomía económica asciende al 61,1 % y la carga de cuidados pasa a mencionarse por encima de las dificultades económicas, aunque esa inversión no alcanza significación estadística. Sobre esa

evidencia se diseñó una intervención de cuatro líneas articuladas —STEAM, autonomía económica, liderazgo y diálogo comunitario— cuyas decisiones de contenido, formato y horario derivan de los datos relevados.

Grado de digitalización en nuevos emprendimientos argentinos y ecuatorianos

Juan J. Jiménez Moreno
Universidad de Castilla-La Mancha
Juan.Jimenez@uclm.es

Resumen

El grado de digitalización de los nuevos emprendimientos condiciona su desarrollo competitivo en un contexto en el que las tecnologías emergentes suponen un factor decisivo para la consolidación y crecimiento de las nuevas empresas. La literatura especializada evidencia que el perfil de las personas emprendedoras proactivas difiere del promedio de la población, por lo que cabe formular la hipótesis de que el emprendedor responde a los nuevos retos digitales de manera análoga y se trata de un proceso homogéneo en un macroentorno globalizado en el que se tiene acceso a herramientas digitales que aplican en su emprendimiento. Este estudio analiza si los emprendedores argentinos y ecuatorianos muestran similitudes o diferencias en su perfil (género, formación, sector y dimensión), en el grado de digitalización percibido en sus empresas, en la importancia que se le atribuye a la digitalización y a las ventajas y obstáculos para su aplicación. Se utilizan los datos de Argentina y Ecuador del *Informe MIPYME sobre la digitalización y desarrollo sostenible de la mipyme en Iberoamérica.* Se emplea la variable 'antigüedad' como discriminante, considerando como 'nueva empresa' el criterio de hasta 4 años de actividad. Los resultados obtenidos evidencian un uso no homogéneo de las herramientas digitales entre emprendedores argentinos y ecuatorianos. Las diferencias podrían explicarse en función de las condiciones del entorno macroeconómico e institucional del país en el que actúan los emprendedores, como el nivel socioeconómico, la estructura productiva, el nivel de formación de la población, la actividad emprendedora o el acceso a las herramientas digitales.

Facilidades y barreras para la formalización de emprendimientos y MIPYMES en la provincia de Loja-Ecuador

Juan Pablo Sempértegui Muñoz
Universidad Nacional de Loja
juan.sempertegui@unl.edu.ec

Vanessa Burneo Celi
Universidad Nacional de Loja

Janeth Soledad Gutiérrez Ordóñez
Universidad Nacional de Loja

María Fernanda León Pullaguari
Universidad Nacional de Loja

Andrea Judith Neira Paredes
Universidad Nacional de Loja

Resumen

La formalización y legalización de los emprendimientos y micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) constituye un elemento clave para el desarrollo económico local y la sostenibilidad empresarial. El objetivo de esta investigación fue analizar el proceso de formalización y legalización de los emprendimientos y MIPYMES de la provincia de Loja, considerando sus características sociodemográficas y productivas, así como la relación entre costos, tiempo de tramitación, nivel de digitalización y la experiencia percibida por los emprendedores. El estudio se desarrolló bajo un enfoque mixto con predominio cuantitativo, de alcance descriptivo y correlacional. La información se recopiló mediante encuestas aplicadas a 1.132 emprendimientos y MIPYMES seleccionados mediante muestreo no probabilístico por conveniencia. El análisis de datos se realizó mediante estadística descriptiva y la correlación no paramétrica Rho de Spearman, debido a la ausencia de normalidad en las variables ($p < .05$). Los resultados evidencian que la estructura productiva provincial está conformada principalmente por microempresas concentradas en los sectores de comercio y servicios. Asimismo, pese a los avances en formalización, persisten costos elevados y tiempos prolongados en los trámites de legalización. El análisis inferencial mostró una correlación positiva débil entre la facilidad de los trámites digitales y la experiencia al formalizar ($Rho = .343$, $p < .05$), así como correlaciones negativas débiles entre el tiempo de tramitación y la experiencia percibida ($Rho = -.306$, $p < .05$) y entre el costo de formalización y la experiencia del emprendedor ($Rho = -.241$, $p < .05$). Se concluye que, aunque la formalización ha avanzado, continúan existiendo barreras asociadas a la duración de los trámites, los costos económicos y el nivel de digitalización, factores que inciden negativamente en la experiencia percibida.

La formación en educación financiera como herramienta de gestión estratégica para las pequeñas y medianas empresas que operan en Guayaquil y Quito

Manuel Andrés Llerena Paz
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil
mllerena@uteg.edu.ec

Resumen

El presente artículo analiza la capacidad de los directivos de pequeñas y medianas empresas (PYMES) para utilizar instrumentos del mercado financiero en las ciudades de Guayaquil y Quito, Ecuador. La investigación examina la relación entre la formación financiera recibida por los gerentes, su nivel de alfabetización financiera y su participación en los mercados de capitales. Los hallazgos confirman que la educación financiera incrementa significativamente el nivel de alfabetización de los directivos, constituyéndose en una decisión estratégica de primer orden para la sostenibilidad empresarial. Asimismo, se constata que los gerentes con mayor alfabetización financiera exhiben una participación más activa en los mercados financieros, al reducirse las barreras de información. El exceso de confianza, identificado como factor conductual que incide en la participación de mercado, se presenta en niveles moderados entre los directivos encuestados. Los resultados tienen implicaciones directas para el diseño de políticas públicas de formación empresarial en el contexto ecuatoriano.

Estudio exploratorio de los proveedores locales de la gran minería en Puerto San Julián, Santa Cruz

María Gabriela Aguilar.
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica San Julián
mgaguilar80@hotmail.com

Silvana Vargas.
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica San Julián
bebeconde1@hotmail.com

Nadia Marquez
Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica San Julián
marquez.g.nadia@gmail.com

Resumen

La gran minería se instaló en Puerto San Julián con la puesta en marcha del primer yacimiento en explotación de oro y plata de la provincia de Santa Cruz, Cerro Vanguardia, que, desde mediados de los años 1990, reconfiguró paulatinamente la estructura socioeconómica de la localidad, con la llegada de migrantes en búsqueda de trabajo y también con la instalación de empresas proveedoras y subcontratistas de Cerro Vanguardia. Posteriormente, algunos emprendedores locales establecieron sus empresas, con el fin de participar en el negocio minero. El objetivo principal de este estudio exploratorio fue conocer las características de los proveedores mineros que existen en la localidad, el impacto en la cantidad de empleo estable que generan y cuál es la dependencia de estas empresas de las mineras presentes en el territorio de Santa Cruz. Para ello se confeccionó y aplicó una encuesta en abril de 2025 por parte de estudiantes de la Escuela de Administración y Economía de la Unidad Académica San Julián. La unidad de análisis fue cada una de las empresas proveedoras de las mineras, seleccionadas dentro del listado público de la Cámara de Proveedores Mineros de Santa Cruz (CAPROMISA) y también aquellas que por situarse en el Parque Industrial de la localidad o por su rubro, y que no pertenecen a dicha Cámara, proveen productos y servicios a las compañías mineras. Las variables más relevantes o atributos de la unidad de análisis que se tuvieron en cuenta fueron la antigüedad, origen, rubro, cantidad de empleados, residencia y temporalidad de los empleados, opinión sobre el cumplimiento de la Ley de Compre Local (N° 3.616) y acerca del rol que cumple la Cámara de Proveedores Mineros; dificultades, dependencia de facturación de Cerro Vanguardia u otras mineras, y percepción en caso de cierre de Cerro Vanguardia, entre otras. Los resultados alcanzados exponen que la actividad de los proveedores mineros locales muestra un buen desempeño en cuanto a la creación de empleo local. Asimismo, se exponen diversas problemáticas vinculadas con la insuficiente transparencia en los sistemas de compras de las empresas mineras, y la competencia que deben afrontar con proveedores foráneos a la provincia.

Del aula al negocio: experiencia práctica en el desarrollo de capacidades financieras y comerciales para emprendedores y MIPYME

María José Hidalgo Castro
Universidad Técnica Nacional (UTN)
mhidalgoc@utn.ac.cr

Milton Alfaro Salas
Universidad Técnica Nacional (UTN)
malfaros@utn.ac.cr

Resumen

Este trabajo presenta una experiencia acumulada a lo largo de más de diez años de trabajo directo con emprendedores y MIPYME en el marco de talleres, cursos y programas de formación desarrollados en la Universidad Técnica Nacional (UTN), Sede San Carlos, Costa Rica, en coordinación con el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS). A partir del contacto sostenido con este segmento, se identificaron dos áreas donde los emprendedores presentan de manera sistemática y recurrente las mayores brechas de capacidad: la gestión financiera de sus ingresos y la comunicación comercial efectiva a través de redes sociales. Estas dos dimensiones, cuando no se atienden, se convierten en los principales obstáculos para que un negocio crezca de forma sostenida.

En cuanto a la gestión financiera, la experiencia revela que la mayoría de los emprendedores desconocen sus números reales: no distinguen entre utilidad y rentabilidad, tienen dificultad para establecer precios que cubran sus costos y generen margen, y rara vez se asignan un salario formal como remuneración a su propio trabajo. Ante esta realidad, se desarrolló y aplicó una metodología de organización de ingresos basada en seis cuentas diferenciadas. La segunda capacidad abordada es la gestión de redes sociales con enfoque de ventas, trabajando el desenvolvimiento comunicativo del emprendedor y la conversión de sus plataformas digitales en canales activos de venta.

Se concluye que la formación práctica y contextualizada en gestión financiera y habilidades de venta representa una de las intervenciones de mayor impacto en el proceso de aceleración de emprendedores y MIPYME. El enfoque experiencial adoptado en la UTN demuestra que cuando el emprendedor aprende haciendo, con herramientas aplicables de inmediato a su realidad, los cambios en su negocio son visibles y sostenibles en el tiempo.