



Ecosistema de Startups Ecuador



Ecosistema de Startups Ecuador

Título de la obra:
Ecosistema de Startups Ecuador

Autor:
Julián Posada

Coautores:
Santiago Loaiza

Luis Braganza

Ilustración y diseño:
Julián Posada
Erika Domínguez
María Alejandra Posada

Revisión de estilo
MSc. Manuel Montúfar

ISBN: 978-9942-845-18-4

2021-2022
Editorial Universitaria



Ecosistema de Startups Ecuador

Una visión general al ecosistema de Startups en Ecuador
empleando la visualización de datos propuesta por ISOTYPE

ÍNDICE

Capítulo 1

Introducción	9
Startups	14
Orígen de las Startups	15
Silicon Valley	16
Ecosistema emprendedor	18
Y combinator	22
Startups consolidadas	23
Tecnologías y Startups	28
Startups latinoamérica	30

Capítulo 2

Startups Ecuador	36
Precio del petróleo en Ecuador	38
Evolución del empleo en Ecuador	40
Emprendimiento en la región	42
Etapas de la actividad emprendedora	44
Perfil de los emprendedores TEA	46
Distribución geográfica e ingresos	48
Motivación para emprender	50
Fuentes de financiamiento para TEA	52
Innovación en emprendedores TEA.	54
Condiciones para el emprendimiento	56
Metodología GEM	58

Capítulo 3

Radar de Startups Ecuador	52
Categorías del radar	54
Ubicación de Startups ecuatorianas	58
Crecimiento del radar Startups	70
Resultados de Startups Ecuador	72
Repositorio de Startup	73

Capítulo 4

Investigación cualitativa	84
Entrevistas a Startups	86
TALOV	87
TECHMTC	91
CUESTIONARIX	96
KRONIO	101
BuenTrip HUB	105
TIPTI	112
Conclusiones	116
Bibliografía	118

Introducción

El significativo crecimiento del uso de Internet a escala mundial ha conducido a un desarrollo sin precedentes de las interacciones humanas en contextos como los económicos, sociales, comerciales, entre otros. Estas nuevas relaciones alcanzan también la oferta y la demanda de opciones laborales y de prestación de servicios profesionales (Loaiza, 2020 p.32), que dentro de condiciones favorables en un entorno competitivo puede derivar en un plan y proyecto de emprendimiento de orientación tecnológica.

Un emprendimiento cuya propuesta de valor es el componente tecnológico, se lo denomina Startup y como tal, debe cumplir según afirma Dorantes (2018) con tres consideraciones: la primera debe ser un negocio escalable a mediano plazo apalancado con el uso de tecnologías digitales, mientras la segunda consideración tiene que ver con el crecimiento potencial de la empresa que es derivado de la capacidad de escalabilidad. La tercera cualidad es el crecimiento exponencial, que implica mayor capacidad de adquisición de usuarios – clientes, por medio de canales de distribución diversificados y conversiones de ventas no lineales.

Para Ries (2011, p.68) una Startup es una institución diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema. En tanto el autor también señala que estas empresas poseen un importante componente tecnológico en su propuesta de valor comercial y una de sus ventajas competitivas es la capacidad de adaptación al cambio. Muchas de estas empresas están basadas en el uso de internet y en el empleo de códigos de programación, pues empresas como Facebook, Google e Instagram se iniciaron como Startups.

Sin embargo, un negocio de este tipo debe integrarse a un ecosistema profesional o propender hacia una comunidad de Startups. Para ello, Felds (2012) expone algunos aspectos globales asociados al pleno liderazgo de los emprendedores a largo plazo con una visión inclusiva que pueda abarcar la participación de diversas tendencias del sector tecnológico.

A nivel mundial, este tipo de empresas son las de más rápido crecimiento debido a sus características de escalabilidad, inclusive sus acciones se cotizan en las principales bolsas de valores de Europa, Asia y América del Norte. Son empresas que incursionan en nuevas culturas corporativas basadas en la identificación y aprovechamiento del talento humano de alta creatividad y compromiso.

A nivel nacional, a pesar de la compleja situación económica y social, el sector de emprendimientos tecnológicos - Startups mostró un crecimiento del 10%, siendo uno de los pocos sectores que incrementó participación en tiempos de pandemia. (Primicias, 2020).

En tanto, antes de la pandemia el Ecuador mostró un desarrollo sostenido en lo que se denomina "economías gig y economías colaborativas". Como menciona Lasio (2020) son modelos que mueven la economía a través de plataformas profesionales - digitales. El 4.98% de la población adulta nacional recibió ingresos mediante estas plataformas. De esta población, el 42% le dedica más de 40 horas al mes en donde las plataformas más usadas para la gestión comercial son Marketplace de Facebook, OLX y Mercado Libre, además de aplicaciones sociales como Whatsapp e Instagram.



Estilo de ilustración basado en el proyecto ISOTYPE

Este proyecto tiene como principal objetivo identificar los contextos en los que se desenvuelven las Startups ecuatorianas, tomando en cuenta que estas se desarrollan en ecosistemas de emprendimiento. Es pertinente emplear un sistema de visualización de datos los mismos que permitirán a los lectores entender de manera visual la situación real de los emprendimientos del Ecuador en etapa temprana.

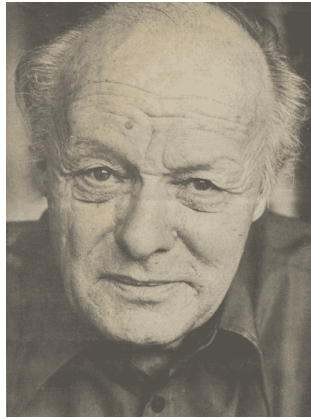
Para ello se ha empleado un esquema visual basado en el proyecto ISOTYPE (Rivero, 2018) (en inglés, Isotype: International System Of Typographic Picture Education), cuyo fin es presentar la información tanto descriptiva como técnica a través de un lenguaje pictórico universal capaz de educar e informar a los lectores de forma simple y efectiva, junto a este objetivo, se postula una propuesta gráfica que busca la democratización del conocimiento.

Esta herramienta busca visualizar el contexto en el que se desenvuelven las Startups ecuatorianas mediante la perspectiva de la universalidad

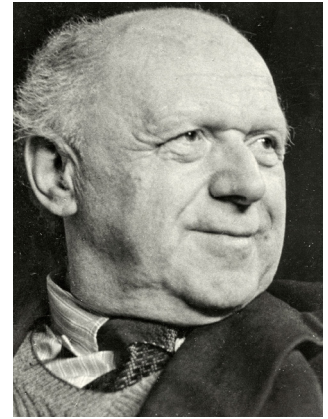
que brinda la ilustración gráfica. Así los datos expuestos en el proyecto, bajo el principio de democratización del conocimiento, podrán ser claramente identificados e interpretados por una audiencia más amplia. Este enfoque tiene como principal exponente al filósofo y economista Otto Neurath quien formó parte del Círculo de Viena conformado por un grupo de intelectuales que planteaban su percepción del mundo desde la lógica de la ciencia, y que consideraban a la filosofía como disciplina que discernía lo que era ciencia y lo que no lo era.

Este tipo de lenguaje visual fue desarrollado por el artista alemán Gerd Arntz quien empleaba un sistema gráfico de fácil comprensión que se basaba en la representación estadística de forma práctica y sencilla, el mismo que tenía como principal objetivo educar a la población en aspectos económicos y sociológicos. Su trabajo era expuesto en museos y medios impresos, en donde predominaban formas simples bidimensionales y sin modificación de escala para representar datos complejos con un criterio de nitidez.

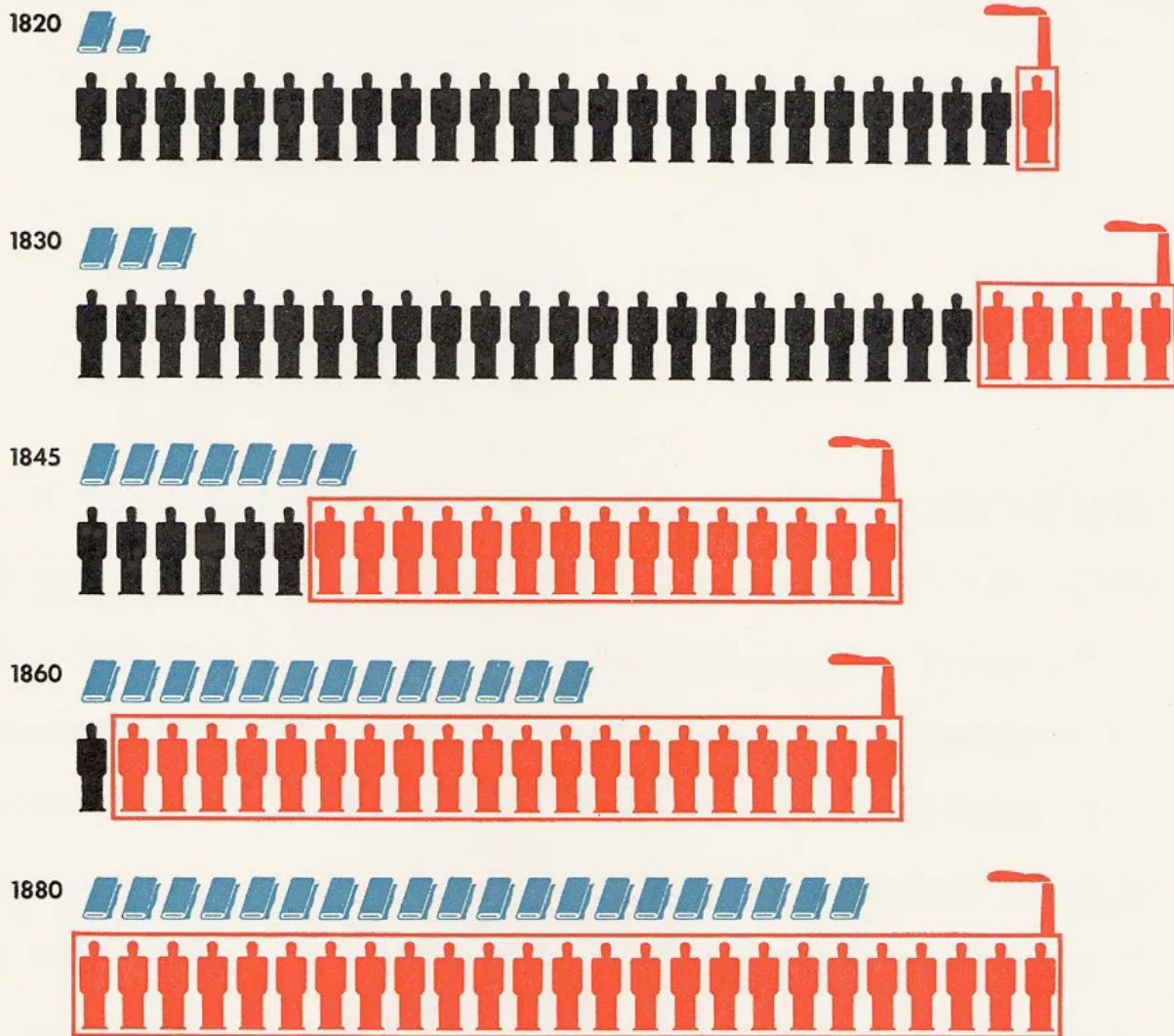
Gerd Arntz
 (1900 - 1988)
 Artista gráfico alemán.
 Entre 1929 y 1934 vivió en
 Austria, donde lideró la di-
 visión gráfica del
 Gesellschafts- und
 Wirtschaftsmuseum
 (Museo económico y social).
 Diseñador de ISOTYPE.



Otto Neurath
 (1882 - 1945)
 Filósofo y sociólogo austriaco.
 Participante del Círculo de
 Viena y desarrollador del
 sistema ISOTYPE, un método
 con estructura visual que
 permitía representar datos
 estadísticos de forma simple y
 de fácil comprensión.



Home and Factory Weaving in England



Each blue symbol represents 50 million pounds total production
 Each black man symbol represents 10,000 home weavers
 Each red man symbol represents 10,000 factory weavers



Capítulo 1 | Contextos de las Startups

STARTUPS

Los modelos actuales de negocios como las Startups centran sus esfuerzos en el empleo de la tecnología, gracias a su posibilidad de alcanzar un mayor mercado, esto ha motivado al Estado, universidades y empresa privada a desarrollar un ecosistema de emprendimiento pensado en procesos de innovación que se adapten a los requerimientos puntuales y realidades particulares de cada región.

Para Ruiz (2017) "esta revolución digital global está modificando la estructura tradicional de sociedades y economías. Las Startups buscan la creación de valor diferencial con modelos de negocio disruptivos normalmente en sectores con predominio de elementos tecnológicos, aunque no exclusivamente, y un beneficio directo para consumidores y usuarios. Estas empresas basadas en la innovación tecnológica constituyen una importante atracción de capital y creación de trabajo de calidad, siendo una alternativa más allá de las salidas profesionales tradicionales." Además para un correcto desempeño de las Startups se necesita de entornos adecuados denominados ecosistemas de emprendimiento como lo plantea Weinberger (2019) "el fenómeno del emprendimiento ha pasado de estudiar al emprendedor y su proceso para la creación de nuevas empresas, al estudio de los ecosistemas de emprendimiento que impulsan el surgimiento y desarrollo de un nuevo tipo de organización llamada Startup." (p. 121)

Una Startup es una organización formada para buscar un modelo de negocio replicable y escalable
Steve Blank



ORIGEN DE LAS STARTUPS

El concepto de Startup se remonta a los años 1950 en la zona sur de San Francisco de California, que hoy se conoce como Silicon Valley, que dio como origen a muchas de las más grandes empresas tecnológicas de la actualidad como Google, HP, Oracle, LinkedIn entre otras además de universidades como Stanford.

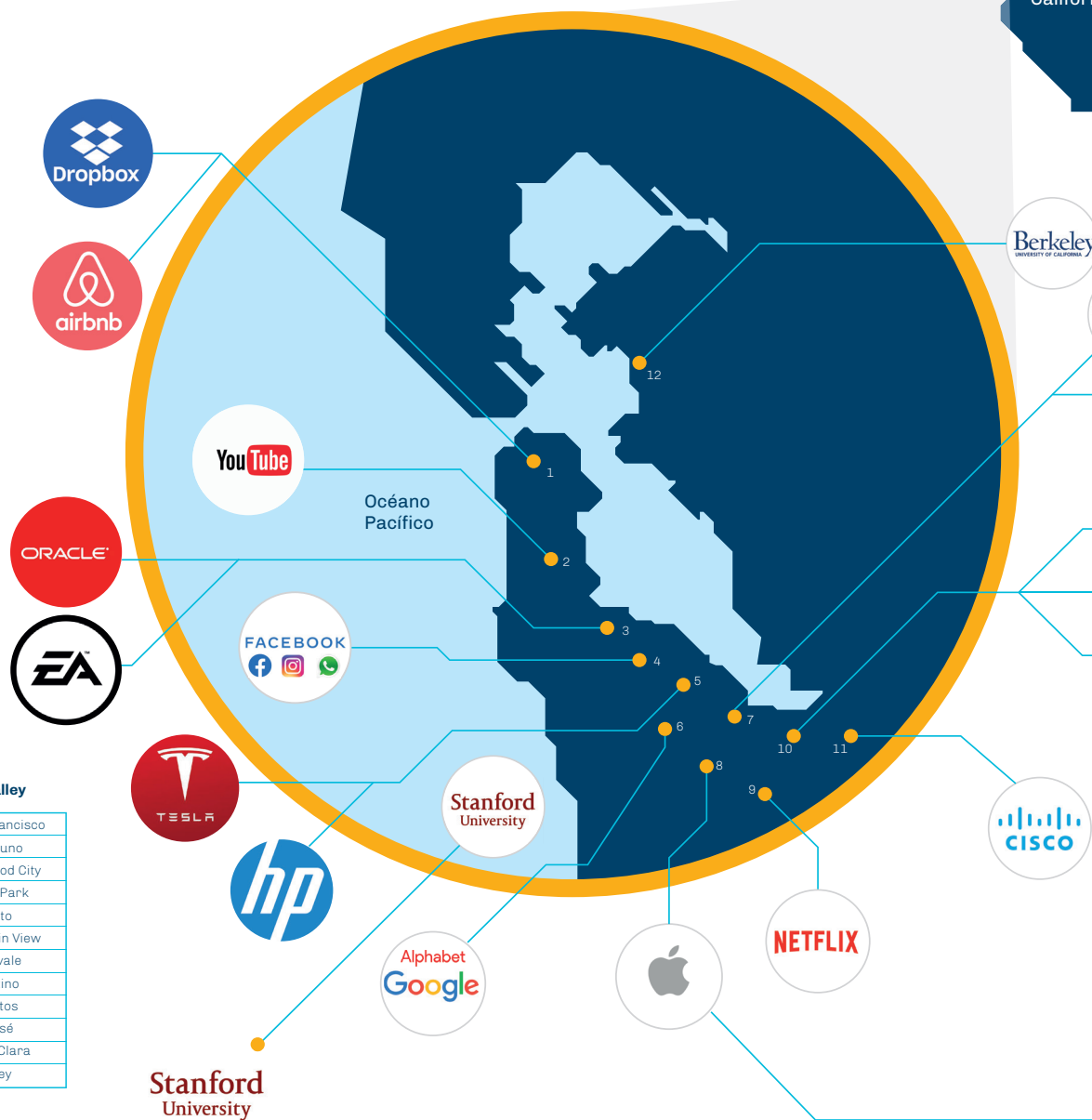
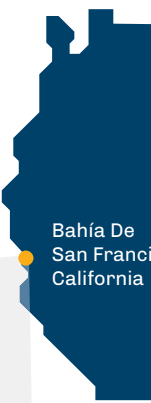
"El parque industrial quedó inaugurado oficialmente en 1951, liderado por Frederick Terman, profesor y rector de la School of Engineering de Stanford y William Shockley, descubridor del transistor y padre a su vez de una de las primeras empresas de Silicon Valley, el Shockley Semiconductor Laboratory." (Igroup, 2021).

*Fairchild Semiconductor es una empresa americana que nace en 1957 e introdujo en el mercado el primer circuito integrado de costos accesibles convirtiéndose en un actor clave en Silicon Valley.

En los años posteriores el crecimiento fue exponencial como argumenta Ruiz (2017) "En solo 12 años, el capital humano de Fairchild* había colaborado en más de 30 proyectos de forma directa y había invertido en muchos más. En 1970, el negocio de los chips y circuitos integrados daba empleo a 12.000 personas en la región. La compañía fue el germen del despegue industrial y tecnológico de estas ciudades próximas a San Francisco, hoy en día conocido como "valle del silicio" o más comúnmente Silicon Valley."

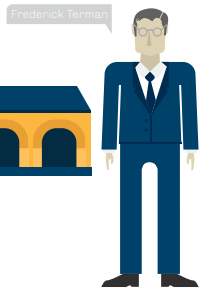


Silicon Valley



Silicon Valley

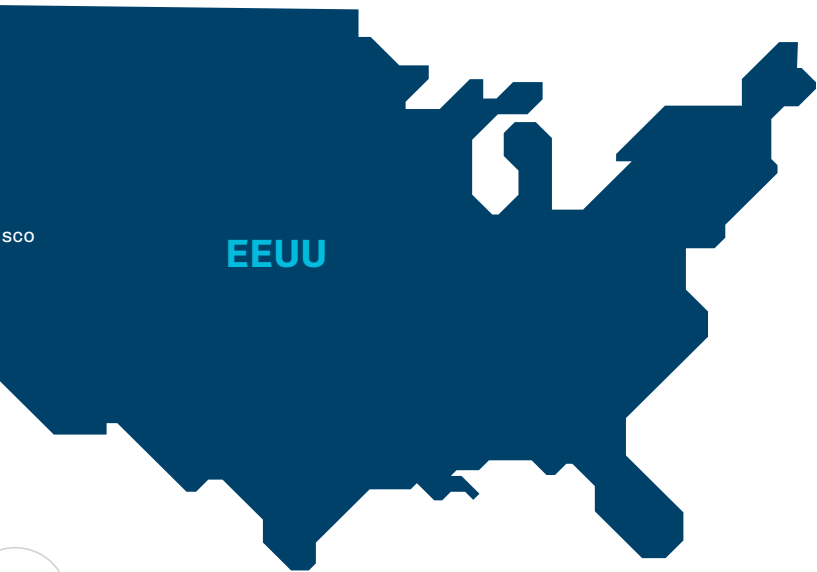
1	San Francisco
2	San Bruno
3	Redwood City
4	Menlo Park
5	Palo Alto
6	Mountain View
7	Sunnyvale
8	Cupertino
9	Los Gatos
10	San José
11	Santa Clara
12	Berkeley



Stanford University

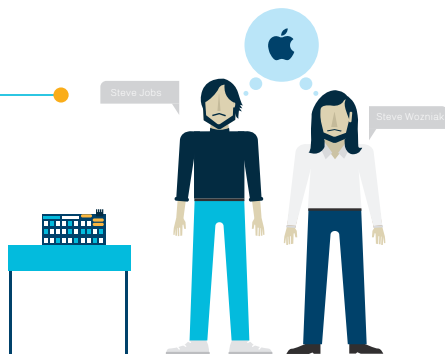
Stanford

El parque industrial quedó inaugurado oficialmente en 1951, liderado por Frederick Terman, profesor y rector de la School of Engineering de Stanford, y William Shockley, descubridor del transistor y padre a su vez de una de las primeras empresas de Silicon Valley, el Shockley Semiconductor Laboratory.



1976 Origen Apple

La empresa tecnológica Apple se funda cuando dos jóvenes emprendedores Steve Jobs y Steve Wozniak diseñaron circuitos en papel para tratar de optimizarlos. Para la construcción de su prototipo los jóvenes se vieron obligados a vender algunos de sus bienes como la camioneta de Jobs y la calculadora programable de Wozniak. De esta manera nace la Apple I con ventas de más de 200 ejemplares, seguido de una inversión inicial de 250.000 dólares por parte de Mike Markkula que da el paso inicial de lo que hoy se conoce de esta enorme empresa tecnológica.



SILICON VALLEY

Como capital mundial del emprendimiento, se puede considerar según Medellín (2016) a San Francisco ubicado al norte de California, por ser referente de varias tecnologías y nuevas empresas, mientras que Silicon Valley es el territorio más importantes en cuanto a tecnología se refiere, ya que su creatividad y desarrollo innovador la han convertido en la sociedad del conocimiento.

En 1971 el periodista Don Hoefler mencionó que el nombre Silicon Valley es bastante ingenioso; pues se deriva del alto desarrollo de las empresas que se dedican a la tecnología, ya que el material llamado silicio es el producto fundamental de las industrias locales de alta tecnología.

Además Roger (1986) hace referencia al papel crucial que tiene la Universidad de Stanford en Silicon Valley, pues la academia es el ascenso e instrumento de despegue de las industrias tecnológicas que formó a algunos de los más grandes líderes en el campo tecnológico y dio vida a muchas de las empresas más importantes del mundo, entre las que podemos nombrar: Dropbox, Airbnb, Oracle, Electronic Art, Tesla Ho, Alphabet (Google), Apple, Netflix, Youtube, Facebook, Cisco, Nvidia, AMD, intel, LinkedIn, Yahoo, entre otras, que se han asentado a lo largo de la costa de la bahía de San Francisco California, considerado como el corazón de la tecnología informática, clave para la sociedad contemporánea.

Ciudades como San Francisco

San Bruno, Redwood City, Menlo Park, Palo Alto, Mountain View, Sunnyvale, Cupertino, Los Gatos, San José, Santa Clara, Berkeley, entre otras; se han convertido en el epicentro tecnológico del mundo, dejando en evidencia el crecimiento exponencial y explosivo que puede tener una Startup, siempre y cuando cumpla con una serie de principios básicos como una buena idea, solución a un problema en un mercado, correctas estrategias de comercialización y talento humano preparado y motivado para el reto, pero en condiciones idóneas de los ecosistemas de emprendimiento.

ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Para Arenal (2018) el ecosistema emprendedor ilustra el fenómeno del emprendimiento ya que la influencia de los distintos agentes que intervienen y conviven en dicho espacio, contribuyen a la actividad emprendedora.

Por lo tanto, los ecosistemas emprendedores para Startups tienen como campo de acción las conexiones valiosas con otras empresas, instituciones gubernamentales o incluso inversionistas que estén interesados en inyectar capital a una propuesta de valor para el mercado.

Entre los actores principales de este ecosistema están: incubadoras y aceleradoras de Startups, inversionistas, instituciones educativas, foros y eventos que aportan al surgimiento del ecosistema emprendedor como la política de un gobierno, las finanzas, cultura, capital humano, soporte y mercados.

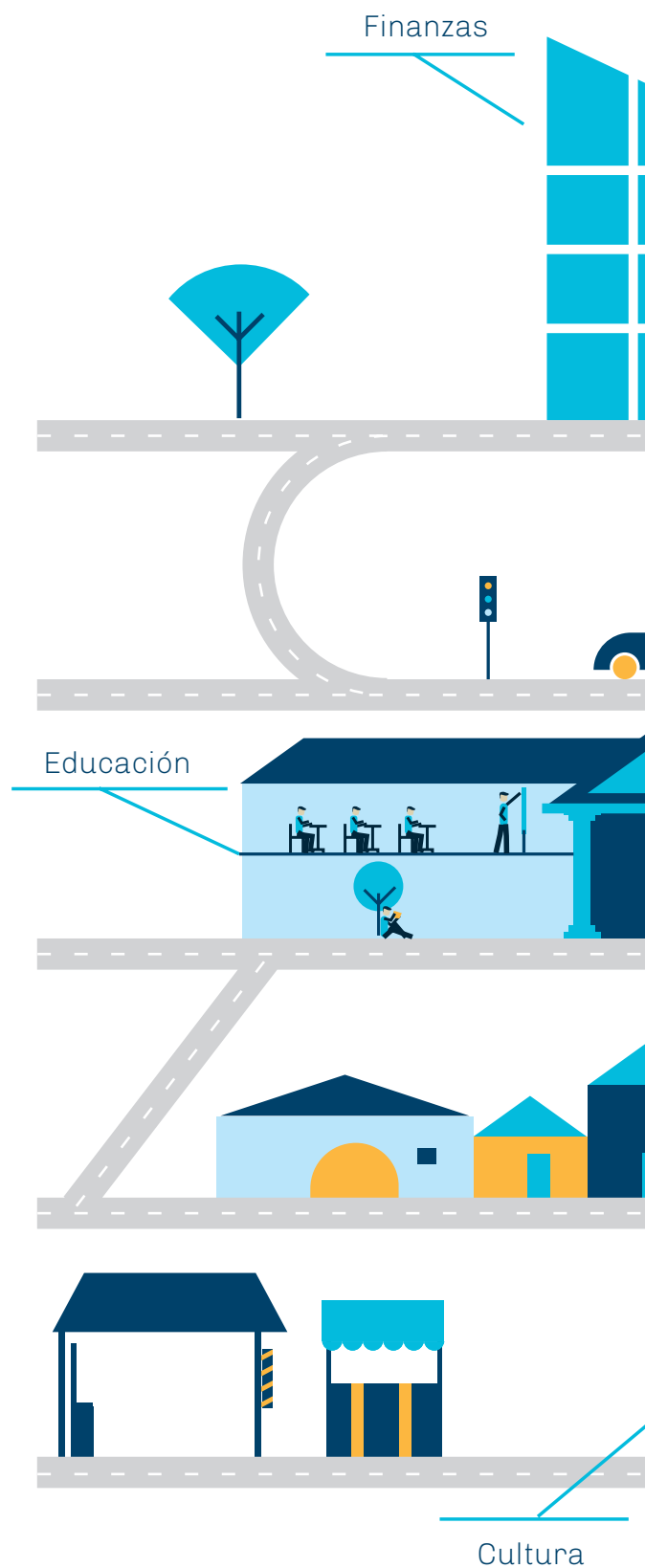
Política de un gobierno: Puede acelerar las condiciones en las que se desenvuelve una Startup con incentivos fiscales, facilidades de aperturas de nuevos negocios e incluso brindando incentivos financieros y fortalecimiento en aspectos como: cultura, soporte, capital humano y mercados.

Finanzas: al momento de iniciar cualquier negocio, una estructura comercial necesita cubrir costos operativos del personal, alquiler de espacios e inversión en estrategias de comercialización, momento en donde intervienen los inversionistas ángeles y fondos de capital de riesgo.

Cultura: refiere a las condiciones culturales de preparación e investigación del emprendedor, sumado a la tolerancia a equivocarse y en muchas ocasiones a fracasar, dejando en evidencia la importancia de entender las reglas del juego al momento de iniciar una Startup.

Capital humano: cabe contar con un equipo capacitado en las diferentes áreas que permita un correcto funcionamiento de la Startup. Es crucial disponer de un espíritu emprendedor, conocimientos y destrezas para hacer frente a esta travesía.

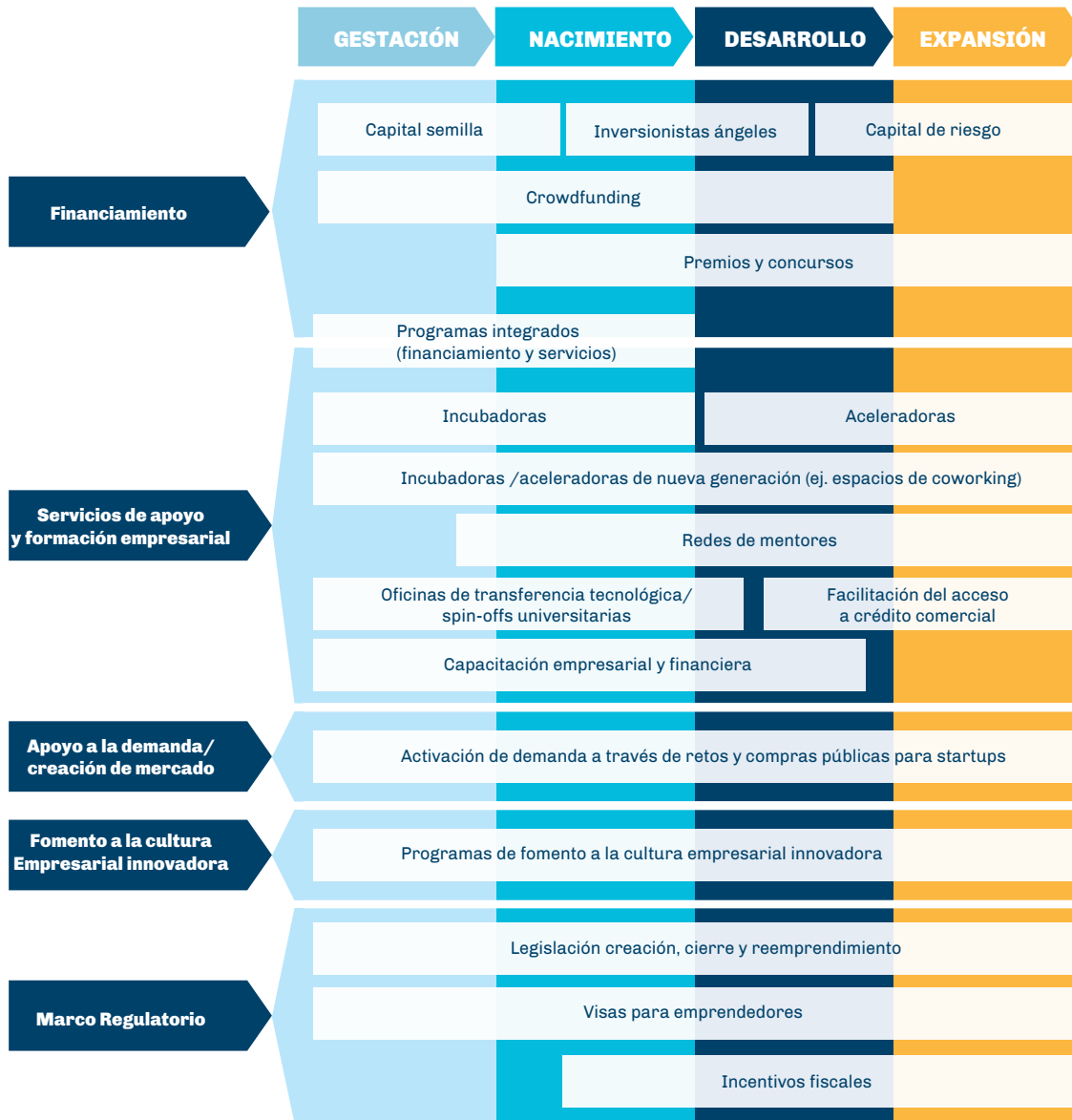
Soporte: Puede venir desde las incubadoras y redes de contacto como un gran apoyo para el emprendedor.





Ecosistema emprendedor Startup representación visual

Matriz de instrumentos de apoyo a las startups



Es este esquema se puede apreciar una matriz de apoyo a Startups que pueden estar en cualquiera de estas etapas: Gestación, nacimiento, desarrollo y expansión.

Fuente: Actualiza y expande OCDE (2013). Startup América Latina: Promoviendo la innovación en la región. [http:// dx.doi.org/10.1787/9789264202320-es.i](http://dx.doi.org/10.1787/9789264202320-es.i)

Mercados: La identificación de mercados es un aspecto clave al momento de lanzar una Startup, para identificar a los potenciales usuarios de dicho modelo de negocios, que encajan en mercados saturados y una correcta definición puede ser la diferencia entre el éxito o fracaso.

Weinberger (2019) considera que el ecosistema de emprendimiento conlleva la interconexión de un grupo de actores, entre ellos, universidades, gobierno, profesionales y talento humano, cuyos vínculos contribuyen a la sostenibilidad del ecosistema, que se forma de un conjunto de componentes que apoyados mutuamente definen la creación de nuevas empresas a través de Startups.

ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

1.- EDUCACIÓN

Las instituciones educativas juegan un papel crucial para impulsar la formación en gestión de negocios, debido a que las nuevas tecnologías se han convertido en un aliado en este campo. Construir un espíritu emprendedor desde las aulas es una tarea fundamental frente a los nuevos escenarios comerciales y las nuevas oportunidades que la globalización permite a las Startups.

Las universidades cuentan con recursos relevantes como estudiantes, profesores, laboratorios de investigación, programas de emprendimiento y oficinas de transferencia de tecnología, en donde los procesos de investigación en muchas ocasiones dan como resultado ideas potenciales de negocios con una buena proyección para ser concebidas como Startups.

2.- FOROS Y EVENTOS

La participación de los emprendedores en diferentes actividades en espacios de networking, rondas de negocios y espacios de coworking son fundamentales para establecer redes de contactos y fortalecer el ecosistema de emprendimiento.

2.- INVERSIONISTAS

Son organizaciones públicas o privadas que tienen como principal objetivo identificar proyectos innovadores que generen un alto impacto en un mercado determinado, inyectando capital que permita un crecimiento acelerado que se mantenga en el tiempo.

Muchas de las Startups en su etapa inicial empiezan sus operaciones con recursos propios; sin embargo, a medida que se hacen palpables los resultados es muy probable que busquen acceder a fuentes de financiamiento externa denominadas Inversores Ángeles, que financian proyectos con una cuota de participación en la empresa, como establece la Ley de emprendimiento en Ecuador "Se considera inversión ángel al aporte de capital y/o conocimientos técnicos por parte de personas naturales, jurídicas o fideicomisos, a emprendedores que quieran poner en marcha un proyecto empresarial (capital semilla), a empresas que se encuentran en el inicio de su actividad (capital de inicio), a investigadores que se encuentren en el proceso de desarrollo de un prototipo de producto o servicio con beneficio comercial (capital de desarrollo), a empresas que deban afrontar una etapa de crecimiento y/o internacionalización, a cambio de una deuda convertible o capital de propiedad. Este tipo de inversión se podrá realizar en todas las etapas de los proyectos de emprendimiento."(Asamblea Nacional, 2020, Art. 27)

VENTURE CAPITAL

Según ASCRI (2020) Venture Capital es la aportación de capital en una empresa que se encuentra en fase inicial o de desarrollo temprano. Normalmente, la inversión de Venture Capital se dirige a empresas tecnológicas o con un fuerte componente innovador. Este tipo de inversión requiere de menores cantidades de capital pero el riesgo es elevado, debido a

la falta de resultados de información histórica e incertidumbre inherente a la aceptación del producto o servicio por parte del mercado.

3.- ACELERADORAS DE STARTUPS TECNOLÓGICAS

Este tipo de organización busca impulsar a emprendimientos tecnológicos que se encuentran en etapas tempranas y que necesitan de mentorías en diferentes campos como consolidación de sus planes de negocios, desarrollo de estrategias de monetización y mejoras en las etapas de producción o logística.

Con la finalidad de ayudar a las Startups a su rápido crecimiento, existen aceleradoras que trabajan bajo el concepto de inversión de riesgo, puesto que muchas Startups pueden fracasar; dichas aceleradoras deben asumir altos niveles de riesgo al momento de seleccionar la empresa a la que van a apoyar.

Una de las aceleradoras americanas más importante a nivel global es la denominada Y COMBINATOR, que desde 2005 ha ayudado a más de 2000 Startups. Esta aceleradora apuesta por empresas emergentes en etapas iniciales a las cuales les inyecta capital de riesgo.

Y COMBINATOR

Esta aceleradora proporciona financiación "semilla" a Startups en etapa inicial; dicha financiación es considerada como capital de riesgo, se utiliza para gastos, mientras empieza el negocio, recibiendo a cambio pequeñas participaciones en las empresas que financian.

Lo más relevante para Y Combinator es trabajar con Startups en sus ideas, y convertirse con el paso del tiempo en un aliado estratégico. Esta aceleradora aporta con recursos, capacitación y financiamiento, basándose en una buena idea que solvente un problema del mercado.

Las etapas de mentoría pueden ir desde aspectos tan básicos como el nombre de la empresa hasta el desarrollo de un plan de negocios a largo plazo y en mercados internacionales; en donde, en plazos de tres meses, -por lo general- Y Combinator coadyuva a los fundadores a encontrar respuestas iniciales.

Por otro lado, Y Combinator les asesora en el relacionamiento con inversores y seguimiento que permite a las Startups realizar correctivos en el camino y afianzarse rápidamente en los mercados, gracias a la red de contactos construida en el tiempo.

En sus primeros 10 años, esta aceleradora ha mentoriado a Startups globales como Airbnb, Dropbox, Doordash, entre otras con un índice de más del 91% de estabilidad en el mercado y su valor total combinado supera los 600.000 millones de dólares.

Y COMBINATOR

Es una comunidad de más de 7.000 fundadores.

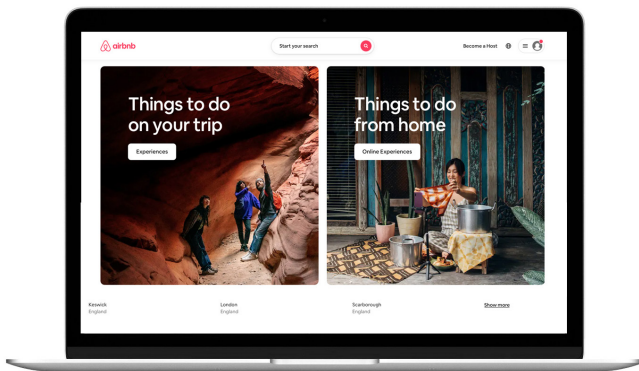
Las empresas tienen una valoración combinada de más de 600.000 millones de dólares.

STARTUPS CONSOLIDADAS CON APOYO DE Y COMBINATOR



Airbnb

Reserva alojamiento en todo el mundo.

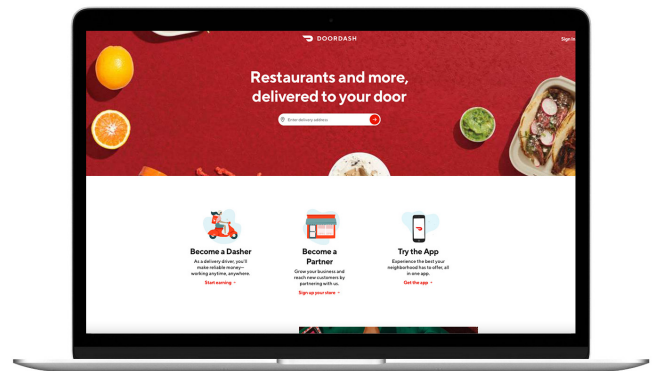


Fundada en agosto de 2008 y con sede en San Francisco California, Airbnb es un mercado comunitario de confianza para que las personas publiquen, descubran y reserven alojamientos únicos en todo el mundo, en línea o desde un teléfono móvil; cuyos servicios pueden ir desde un día a varios meses en casas, departamentos y más. Airbnb conecta a las personas con experiencias de viaje únicas, a cualquier precio, en más de 33.000 ciudades y 192 países; tiene un servicio al cliente de clase mundial y una comunidad de usuarios en crecimiento. Airbnb es la forma más fácil para que las personas monetizen su espacio adicional y lo muestren a una audiencia de millones. Cuenta con oficinas satélite en Dublín, Londres, Barcelona, París, Milán, Copenhague, Berlín, Moscú, São Paulo, Sydney y Singapur, revolucionado la manera de buscar hospedaje en todo el mundo.



DoorDash

Entrega de restaurante.

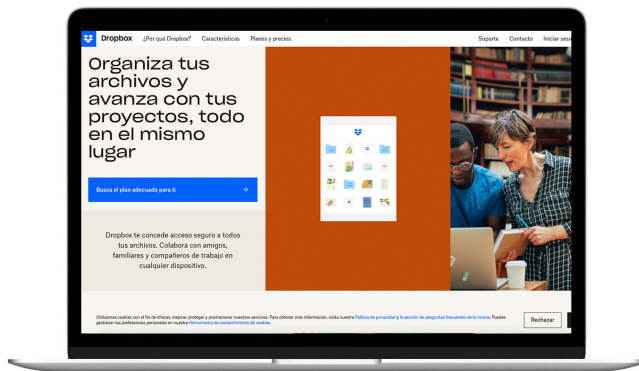


Fundada en 2013, DoorDash es una empresa de tecnología con sede en San Francisco que conecta a los clientes con sus restaurantes locales y nacionales en el campo de la entrega de comida a domicilio, desarrollando tecnología inteligente que permita pedir comida de negocios cercanos asociados. Esta aplicación permite inscribir también a repartidores de comida denominados "DASHERS" para generar una red de servicio a domicilio. DoorDash tiene aproximadamente el 38% del mercado de entrega de alimentos de Estados Unidos, y cuenta con la opción de registro en DashPass, con tarifas mensuales de 10 USD. Adicionalmente, DoorDash oferta servicios de entrega de ingredientes para alimentos, medicamentos básicos e implementos de higiene llamado DashMart, siendo su propuesta de valor la velocidad en la entrega.



Dropbox

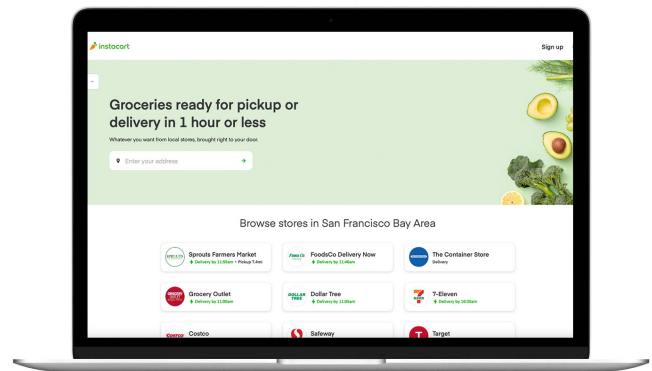
Realiza copias de seguridad y comparte archivos en la nube.



Dropbox es un servicio de almacenamiento en la nube empleado para almacenar y compartir archivos desde cualquier lugar. Entre sus principales características es ser gratuito con posibilidad de subir a un nivel de pago, pero al registrarse en la plataforma se obtiene 2 gigabytes que además son ampliables al invitar a nuevos socios en la plataforma. Otra ventaja es su fácil uso y accesibilidad gracias a la conexión a internet. Es una plataforma segura que permite realizar copias de seguridad en la nube, lo que significa que si por algún motivo fallan los equipos, se tiene acceso a la información, así como la recuperación de archivos que por error se pudieron eliminar. Su funcionalidad es la capacidad de sincronización de archivos entre diferentes dispositivos con soporte para historial de revisiones en donde guarda hasta 4 versiones de cada fichero.

Instacart

Servicio de entrega y recogida de comestibles el mismo día.



Instacart es el líder norteamericano en comestibles en línea y una de las empresas de más rápido crecimiento en comercio electrónico. Los servicios de entrega y recolección se los hace en tan solo una hora en el mismo día, llevando comestibles frescos y artículos esenciales para el día a personas ocupadas y familias en los Estados Unidos y Canadá. Desde su fundación en el 2012, Instacart se ha convertido en un servicio esencial para millones de familias; a la vez que sirve como una oportunidad de ingresos inmediatos y flexibles para cientos de miles de compradores en toda América del Norte. La compañía se asocia con más de 350 minoristas y entrega a más de 25.000 tiendas en 5.500 ciudades de América del Norte. Hoy en día, Instacart es accesible a más del 85% de los hogares en los Estados Unidos y más del 70% de los hogares en Canadá.



Rappi

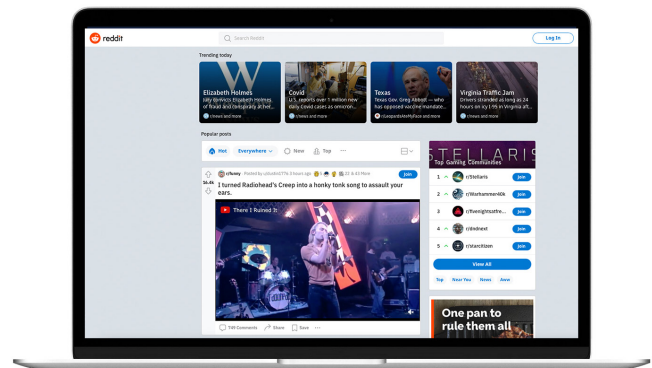
Entrega a la carta y servicios financieros para América Latina.



Rappi es una Startup de tecnología de consumo de alto crecimiento, que busca ser la tienda de todo América Latina; empresa que conecta a los usuarios que quieren comprar alimentos preparados, comestibles y ropa con contratistas que poseen dichos productos. Es una aplicación similar a Doordash, cuyas principales características están la adquisición de cualquier producto en el mercado como frutas, verduras, snacks, bebidas, productos de limpieza y protección personal, cuidado del hogar, artículos y alimentos para mascotas, entre otros; además, permite realizar pedidos de restaurantes y el uso del servicio de cajero a través de Rappicash. Uno de los objetivos principales de Rappi es ayudar a emprendedores de restaurantes, negocios pequeños y medianos a sumar clientes con acceso al servicio de envío eficiente.

Reddit

La portada de Internet.



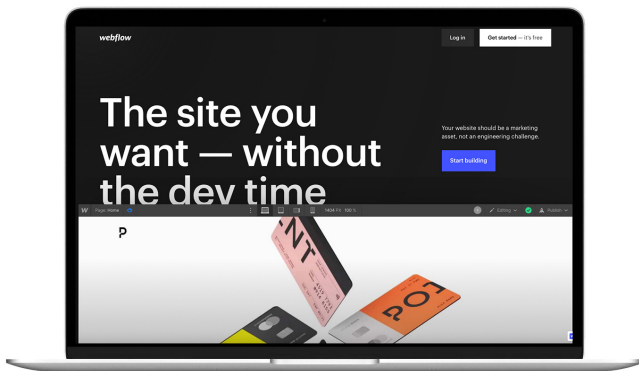
Fundada por Steve Huffman y Alexis Ohanian en 2005, Reddit es una comunidad en línea donde los usuarios envían, votan y comentan contenido, noticias y discusiones. Apodado como "la primera página de Internet", Reddit es uno de los diez mejores sitios en los Estados Unidos según el sitio de análisis de tráfico comercial web Alexa, con 52 millones de usuarios cada mes en computadoras de escritorio, web móvil y aplicaciones oficiales para Android / iOS. Reddit tiene la estructura de un foro en donde los temas se llaman "subreddits"; cualquier usuario puede crear contenido sobre cualquier tema, aunque es necesario conocer las normas de buen uso de la plataforma ya que la comunidad es muy estricta en el uso indebido de la misma, en donde los moderadores califican los mensajes en función de su calidad, siempre enlazado con la fuente original.

webflow

twitch

Webflow

Plataforma de diseño y publicación de sitios web profesionales.

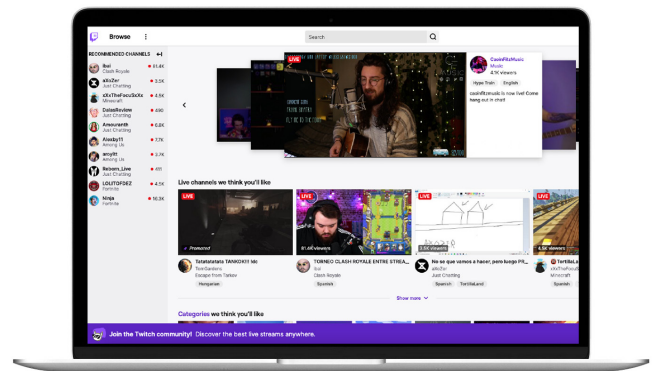


Webflow es una empresa que fue creada en 2013 y tiene sus oficinas en San Francisco, Estados Unidos, sus fundadores son: Vlad Magdalin, Sergie Magdalin, Bryant Chou, en donde su principal servicio es la creación y el alojamiento de sitios web.

Webflow permite a los diseñadores, vendedores y empresarios crear sitios web llamativos y receptivos, sin escribir una sola línea de código ni depender de un desarrollador. Su interfaz es sumamente amigable y sirve como herramientas de diseño de escritorio familiar, además escribe un código semántico limpio.

Twitch

Una comunidad global que crea el futuro del entretenimiento en vivo.

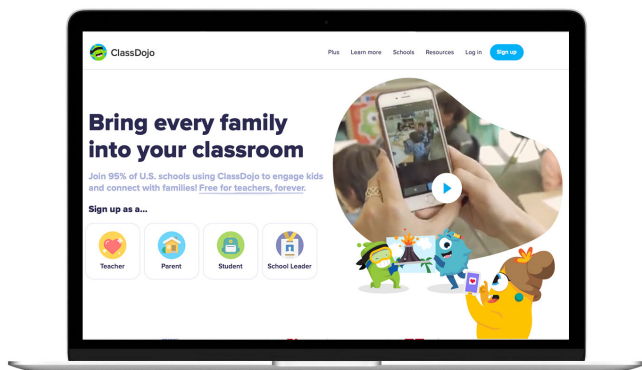


Twitch es la plataforma de video y comunidad líder en el mundo para jugadores de video; más de 100 millones de jugadores se reúnen cada mes para transmitir, ver y chatear sobre juegos. La plataforma de video de Twitch es la columna vertebral de la distribución en vivo y bajo demanda para las principales emisoras de videojuegos, incluidos jugadores casuales, jugadores profesionales, torneos, ligas, desarrolladores y organizaciones de medios de juegos. Twitch está liderando una revolución en la comunidad de juegos, trabajando para crear una experiencia participativa que trascienda el juego.



Clase Dojo

Plataforma de comunidad y colaboración para escuelas y familias



La visión de ClassDojo es darle a cada niño el acceso a una plataforma de educación que amen. Esta aplicación de comunicación es usada por profesores, niños y familias en todo el mundo, para mantenerse conectados, compartir fotos, videos, mensajes, momentos y actividades durante todo el día. ClassDojo ayuda a los niños alcanzar mejores experiencias de aprendizaje basadas en estrategias pedagógicas centradas en Edtech, un asistente ideal también para los maestros en las aulas de clase; por lo que, más de 51 millones de maestros, niños y familias en el 95% de las escuelas en los Estados Unidos, y 180 países se apoyan en esta propuesta tecnológica.

Platzi

Educación en línea efectiva de codificación, marketing y diseño.



Platzi es una Startup eEdtech latinoamericana fundada por Freddy Vega y Christian Van Der Henst, que tiene como principal objetivo impactar la industria de la educación y generar cambios a nivel social y económico para el país, generar mayores ingresos a los estudiantes que culminan sus estudios, y brindar nuevas oportunidades laborales.

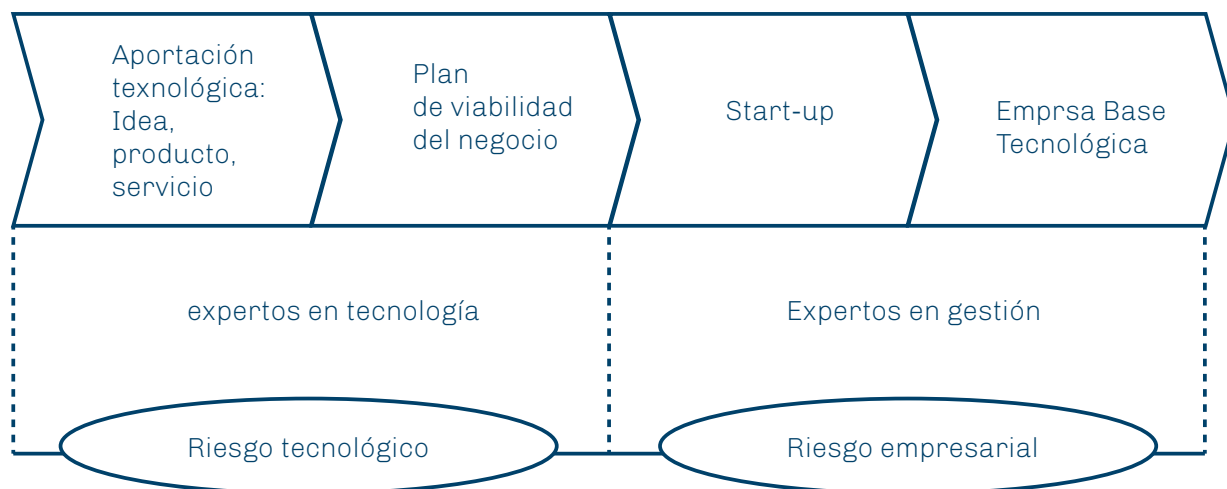
Platzi se centra en la educación en línea e imparte cursos de diseño, marketing y programación con una tasa de financiación del 70%, a más de un millón de estudiantes en todo el mundo. Las clases incluyen colaboración en tiempo real entre estudiantes y líderes de la industria. Su objetivo es ser el hogar profesional para el aprendizaje permanente de habilidades avanzadas.

TECNOLOGÍAS QUE IMPULSAN STARTUPS

Las Startups son empresas emergentes, nombre que es utilizado en el ámbito empresarial, que normalmente son creadas por un emprendedor o emprendedores, las mismas que pueden estar sustentadas con una base tecnológica o estar ligadas directamente a la tecnología y la innovación (BBVA,2021).

Su nombre deriva de la metodología Lean Startup que se considera como una empresa diseñada para crecer rápido. Para Griffin (2017) esta metodología se apoya en la estabilidad de un software pero no es imprescindible. Se diferencian dos categorías, las netamente tecnológicas como Facebook, WhatsApp, entre otras; que se apoyan en la tecnología para su rápido crecimiento y difusión como e-commerce (tiendas online) y las convencionales que se gestionan tradicionalmente.

Ghory (2014) argumenta que no hay una línea divisoria para determinar qué empresa es una Startup y cuál no lo es; se podría decir que cada actor en un sistema es como lo califica un Estado o gobierno o por convención tácita regional. Paul Graham dice que la Startup es una empresa pensada para crecer con rapidez, no es necesario que sea de base tecnológica o que incorpore capital de riesgo, la característica principal es el crecimiento.



Proceso Startups Con base tecnológica y sus Riesgos Ricardo Peris (2014)

Startups convencionales

Son todas aquellas empresas creadas sin base tecnológica o impulso tecnológico para la difusión de sus productos o servicios; basan su éxito en lo necesario de su producto o servicio, un ejemplo son las empresas de comida que no gestionan tecnología, pero crecen con rapidez como lo es Inca Burger de la ciudad de Quito, o Chifa Excelencia de Ibarra. La escalabilidad de estas empresas es limitada o lenta, cuando sucede esto se convierten en empresas tradicionales. (McClure, 2013).

Startups con apoyo tecnológico

Según Peris (2014) las Startups originalmente vinieron definidas como tales por tener como característica principal una base tecnológica, es decir que cuando iniciaron siempre se apoyaron en la tecnología y sus servicios estaban en esa línea como softwares o aplicaciones tanto para computadores personales y móviles a tal punto que pueden abrir nuevos mercados, otra característica es que estas empresas son ágiles y flexibles y evolucionan de acuerdo al comportamiento del mercado, sus modelos de negocios son difíciles de replicar por cuanto dependen de la visión estratégica de los fundadores, los mismos que tienen una formación técnica - científica, lo que hace que tengan carencia en otras áreas como la gestión y comercialización.

Las Startups con apoyo tecnológico

A diferencia de las anteriores, estas empresas no tiene base tecnológica, pero sí apoya su modelo de negocio en un gran porcentaje en el uso de servicios tecnológicos. Las tiendas online son un ejemplo; así como el exitoso y escalable caso de

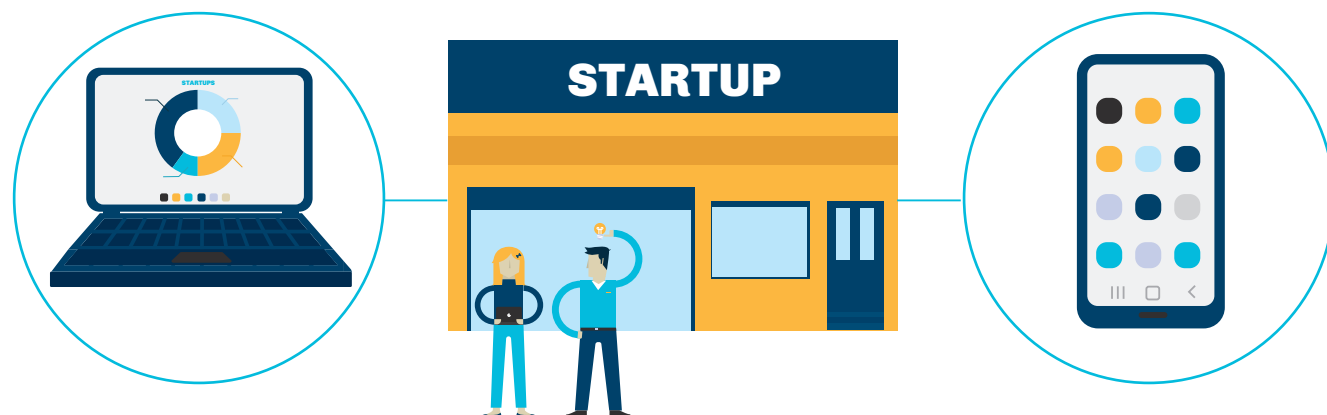
la compañía Amazon que a través de los años se diversificó con diferentes servicios, pero inició combinando ventas por internet. Una característica importante de este tipo de empresas es que sus productos son físicos o servicios de capacitaciones; sin embargo, la comercialización se realizó por internet, redes sociales, la publicidad vía mailing (correos masivos por internet), marketing de afiliados, entre otros.

La tecnología y las Startups

Las Startups son diversas desde su naturaleza, modelo de gestión, y base tecnológica, entre otras; pero en la actualidad la mayoría de emprendimientos, utilizan tecnologías que impulsan su crecimiento, como los sitios web que potencian la reputación de la marca y la empresa, aparte de gestionar la comercialización; de igual forma el usos del ecosistema de redes sociales (Facebook, Instagram, tick tock, WhatsApp, entre otros) posicionan a la empresa y acerca a los consumidores los productos y servicios, con el apareamiento de inteligencia artificial (IA) que ahorra tiempo y dinero acortando procesos.

En un sentido publicitario todas las compañías utilizan o buscan vincularse con el marketing digital y a su vez, usan los servicios de otras empresas que son netamente tecnológicas como Google, Amazon y Microsoft, en la gestión de oficina, comunicaciones, pasarelas de pago, entre otras.

Tojeiro (2019) dice que la gestión y la visión estratégica son puntales para el aprovechamiento de las tecnologías de apoyo, junto al componente de investigación, desarrollo e innovación I+D+I.



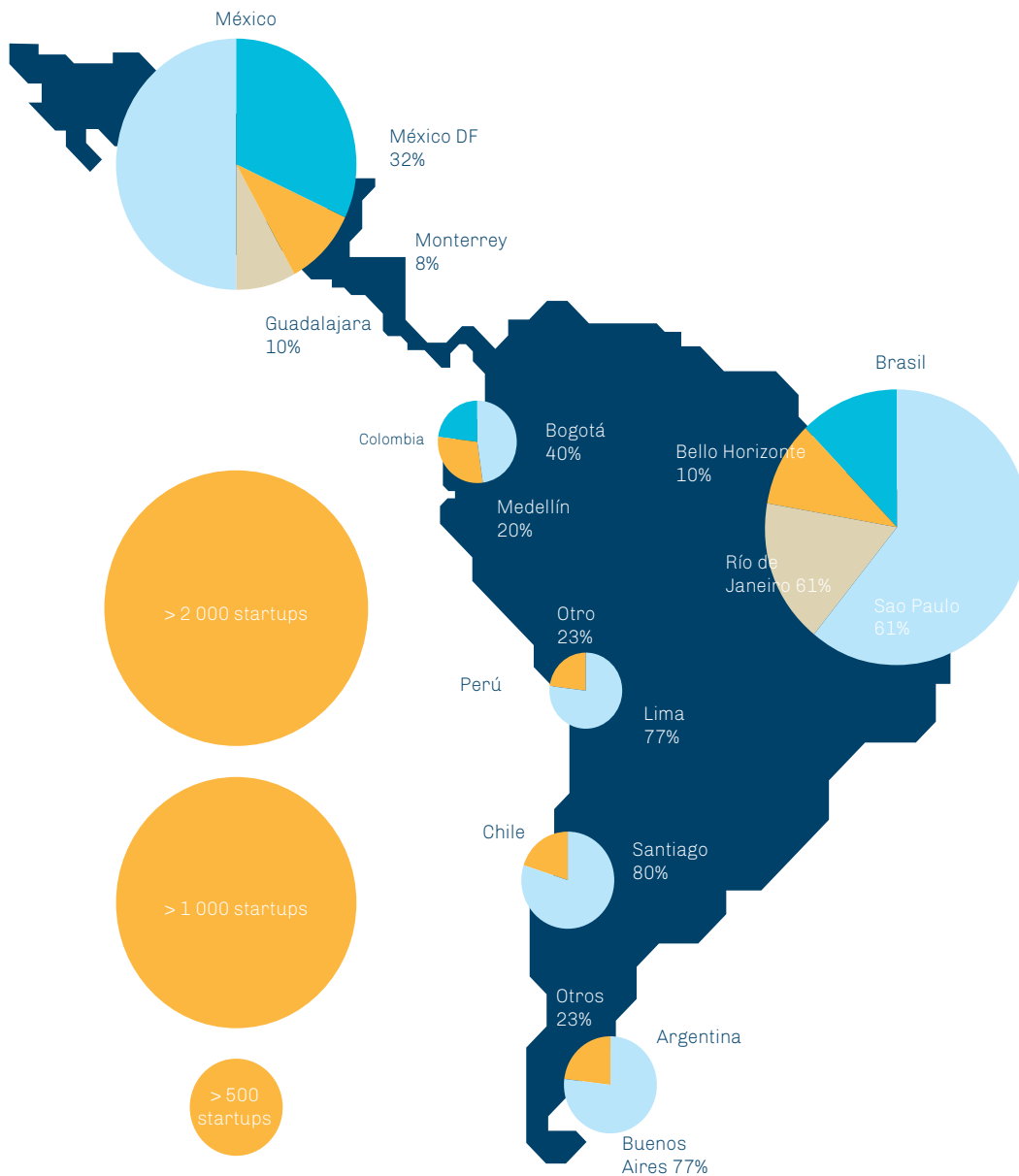
STARTUPS LATINOAMÉRICA

Las Startups están presentes en Latinoamérica, pero nada comparado con California, pues aún falta mucho por recorrer; sin embargo, numerosos países ya cuentan con una cultura emprendedora en constante expansión, donde los gobiernos y el sector privado así como diversas universidades se activan constantemente para apoyar la creación de Startups ya que su potencial transformador es latente (Primi, 2016).

En esta gráfica se puede apreciar que el crecimiento de Startups en Latinoamérica se encuentra más desarrollado en algunos países de la región, entre los que predominan Brasil, México y en menor proporción Argentina, Chile, Colombia y Perú.

A pesar de los escasos avances del dinamismo de los sistemas de innovación, las Startups siguen mostrando su cara dinámica en Latinoamérica. (Primi, 2016).

Startups en América Latina y su distribución por ciudades, 2016



Fuente: Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina, construyendo un futuro innovador base en AngelList (2016).

Las Startups han rejuvenecido el tejido empresarial, pues han incrementado de manera exponencial la innovación, introduciendo nuevos y novedosos productos y servicios como modelos de negocios que crean nuevas oportunidades en el mercado actual. Su creación y expansión dependen de algunos factores como una buena base científica, entorno favorable y beneficioso para los negocios, sector financiero disponible para invertir a mediano plazo con capital de riesgo, gobiernos que juegen un papel importante en el crecimiento de las Startups, pues junto al sector privado pueden conseguir un entorno innovador en el país (Primi, 2016).

El avance de las políticas de educación e innovación en América Latina, además de una buena difusión de la cultura emprendedora, llevará a las Startups a florecer e incrementar la producción de los países de la región, haciendo que inversionistas apuesten por ellas, incrementando así las bases científicas y tecnológicas para cerrar la brecha en la economía digital. De esta manera los emprendimientos de éxito pueden aspirar a operar en el mercado global; ya que todo esfuerzo es necesario para que el sistema productivo se encuentre a la altura de las potencialidades de los emprendimientos de Latinoamérica (Primi, 2016).

Educación y emprendimiento: América Latina y la frontera internacional



Fuente: ICSEd-Prodem (2019).

En Latinoamérica, las principales debilidades son la ciencia y tecnología, estructura empresarial, financiamiento y procesos de educación a emprendedores, lo cual no está contribuyendo a la innovación de cada región (Kantis, 2020).

Las condiciones científicas, tecnológicas y empresariales son débiles; es decir, que no generan oportunidades económicas que den cabida a emprendimientos basados en ello. La disponibilidad deficiente de capital humano emprendedor orientado a un crecimiento a base de riesgos es escasa; la falta de financiamiento y capital social para construcción de redes de contacto limitan las oportunidades, también se puede decir que la base para emprendedores capaces de construir propuestas de valor están debilitadas.

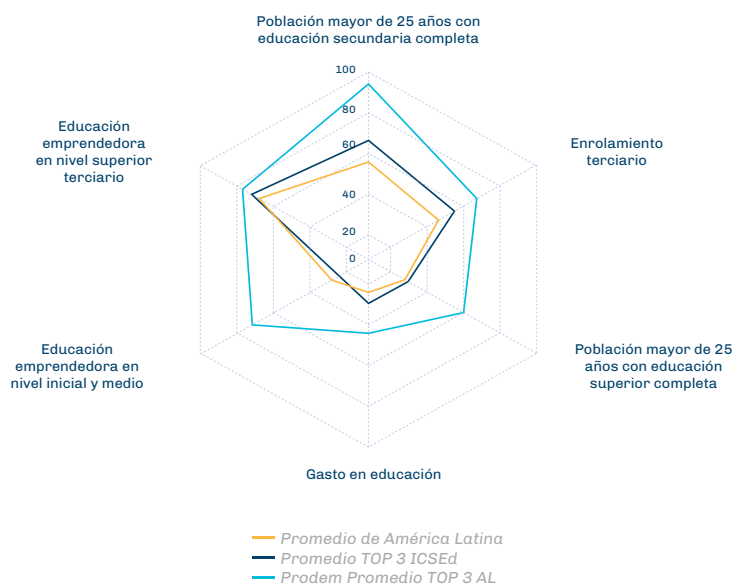
Instituciones educativas y Startups

Para que exista surgimiento de emprendedores, debe haber un proceso formativo de largo aliento otorgado por las instituciones educativas que juegan un papel crucial. Su contexto estratégico no solo fortalece el naciente potencial sino también el proceso investigativo de conocimiento a través de profesores, egresados y estudiantes de maestrías.

Para el desarrollo y la aplicación teórica y técnica de los diversos ámbitos relacionados al emprendimiento dentro de la formación académica, Vásquez (2009) establece la "dimensión curricular – pedagógica" donde refiere a la implicación formal de la innovación orientada al emprendimiento en el proyecto educativo, transversalmente integrado al perfil profesional y a los planes y programas de estudio, siempre en consecuencia con las demandas de la época, la sociedad, la profesión y el contexto.

En esta gráfica se puede apreciar que el promedio de gasto en educación para el emprendimiento en América Latina está por debajo del promedio de países como EE.UU. Finlandia y Países Bajos., mientras que la educación emprendedora en nivel superior se encuentra más equilibrada en esta comparativa.

Educación y emprendimiento: América Latina y la frontera internacional



Fuente: ICSEd-Prodem (2019).

Sobre este criterio, la idea central es la generación de una cultura del emprendimiento que forje actores con principios de innovación y creación. En el Ecuador, desde la política pública de las instituciones rectoras de la educación superior, se promueve la inclusión de asignaturas de emprendimiento e innovación en la mayoría de carreras ofertadas por las universidades públicas y privadas.

Organizativamente, dentro de las instituciones de educación superior se requieren políticas que garanticen el establecimiento de líneas de innovación, investigación y desarrollo, mediante esferas de producción de nuevas ideas que surjan de necesidades presentes en la comunidad y sociedad.

Conviene añadir el acceso a herramientas tecnológicas que permitan que esa cultura emprendedora trascienda en un proceso de desarrollo continuo. Sobre ello, es indispensable que la academia cuente a más de plataformas tecnológicas, con materiales y recursos económicos que conduzcan a la concreción de los ejercicios emprendedores.

Volviendo al plano curricular, y específicamente a la creación de emprendimientos Startups, estamos frente a un reto multidisciplinar que abarca competencias, perfiles, construcción de redes de conocimiento, metodologías de investigación, mercadotecnia, integración tecnológica, entre otros.

Desde la perspectiva de la educación, la implementación de una cultura de emprendimiento no inicia y termina en lo curricular y/o organizativo institucional; por ello, es pertinente entender la importancia de la creación de redes para fomentar la innovación y el emprendimiento. Para estos fines, las universidades se han organizado en grupos denominados HUB de emprendimiento que son espacios colaborativos y de construcción de ideas, modelos, productos y demás actividades tipo networking* que a futuro serán nuevos negocios.

A nivel nacional existen diversas redes colaborativas de emprendimiento integradas bajo parámetros regionales y geográficos, como es el caso de la HUB Norte integrado por 18 instituciones de educación superior de la zona 1 y 2 del Ecuador. Entre las principales actividades que se han generado, se destaca el Bootcamp 2019 llevado a cabo por las universidades conformantes del HUB Norte, el Gobierno Autónomo de Antonio Ante y la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología (SENESCYT), que contó con más de 100 estudiantes con casi 20 proyectos de innovación y emprendimiento en sectores como el textil, turismo, economía popular y solidaria, agrícola y artesanal, cuyo objetivo fue la presentación de ideas y alternativas de negocio orientadas a la realidad productiva del cantón Atuntaqui.

*NETWORKING
Es un término que hace referencia a la red de contactos que se usa habitualmente en el mundo de los negocios, en donde tiene como principal objetivo consolidar alianzas estratégicas.

En Ecuador existe alrededor de 75 redes de conocimiento registradas en la SENESCYT durante el año 2018 en diferentes áreas temáticas que permite articular el conocimiento desde diversos espacios públicos, privados y también desde la academia.

Capítulo 2 | Startups en Ecuador

STARTUPS ECUADOR

Ecuador está entre los países que más emprenden en la región. Esta realidad abarca al emprendedor que detecta una oportunidad de negocio o también cuando surge de una necesidad; este último escenario en términos generales e históricos ha sido la mayor justificación para iniciar negocios en el país.

A nivel regional, hasta 2019, Ecuador ha mantenido sus indicadores de emprendimiento en altos rangos como es el caso de la Actividad Emprendedora Temprana – TEA, que según Lasio (2020) alcanzó 36.2%; esto significa que alrededor de 3.6 millones de habitantes estuvieron involucrados en la puesta en marcha de un negocio.

Entre las razones puntuales por las que los ecuatorianos emprenden es la falta de plazas de trabajo, tanto de especialidad como de oficios. Según datos del INEC (2021) a diciembre de 2020 el empleo adecuado cayó en 8,8 puntos porcentuales, evidenciando que solo 2 de cada 10 personas tenía un empleo adecuado a esa fecha.

La carencia de empleo es uno de los factores determinantes al momento de la decisión de emprender; por desgracia esta razón implica mayor riesgo e incertidumbre. Al ser un emprendimiento por necesidad, las acciones estratégicas no siempre disponen del tiempo para su planeación y desarrollo a través de una hoja de ruta del negocio que brinde algunas certezas para que el proyecto emprendedor tenga el éxito deseado. Tras de sí está la presión de la falta de ingresos inmediatos, el traslado de ingresos derivados del negocio al gasto personal y familiar, por lo que mucho de estos negocios son considerados temporales, no adecuados e informales.

Con la declaración de emergencia nacional por la pandemia del Covid-19 expedida en marzo de 2020, el Gobierno de turno debido a los altos índices de contagio y mortalidad, decretó cuarentena nacional en donde muchos sectores productivos, comerciales, de servicios, entre otros se vieron afectados.

En contraste, existen emprendimientos cuya motivación es la oportunidad y está relacionado a las posibilidades de éxito, conocimiento, formación, tenencia de recursos para inversión, entre otros aspectos. En este apartado se hallan aquellos que nacen de una experiencia previa o de una nueva forma de hacer o producir un bien, una innovación o la producción con valor agregado. A nivel latinoamericano, estudios del Banco Interamericano de Desarrollo – BID, evidencian que los emprendimientos han sido sustancialmente afectados, pues el 53% de lo que ya vendían, dejaron de hacerlo (Kantis, 2020).

CONTEXTO ECONÓMICO

La economía mundial es un tema complejo debido a que convergen una serie de aspectos geopolíticos de los grandes grupos de poder, tanto es así que en los últimos años se ha palpado una crisis a consecuencia de la caída del precio del petróleo, trayendo consigo una inestabilidad a nivel global en factores económicos, sociales y políticos, con un impacto mucho más notable en países extractivistas, a pesar de que por mucho tiempo se pensaba que la economía basada en recursos naturales, era el motor del desarrollo de un pueblo (Posada, 2019).

* Commodities:

Este tipo de bienes son de tipo genéricos; es decir, no se tienen una diferenciación entre sí. Normalmente cuando se habla de commodities, se habla de materias primas o bienes primarios, destacando por ejemplo el trigo, que se siembra en cualquier parte del mundo y que tendrá el mismo precio y la misma calidad.

Con el paso del tiempo, se puede evidenciar que los países que basan su economía en el sector primario son más susceptibles a la volatilidad que sufren los productos commodities* en el mercado mundial, entrando en un vaivén de oferta y demanda con una deficiente tasa de crecimiento a mediano y largo plazo, y que evidencia una serie de fluctuaciones que retraen la economía de un país después de bonanzas anteriores. Larrea, C. (2016).

Auty, R. (2002) plantea una tesis considerada como resource curse (maldición de los recursos) en donde argumenta que un país aparentemente rico en recursos naturales, generalmente refleja altos índices de pobreza con desigualdades sociales y a pesar de existir supuestamente un progreso debido a la magnitud de su producción. Esta realidad no se evidencia en el bienestar de la población, desembocando en una situación de vulnerabilidad para dichos países.

Ecuador es uno de los países afectados por dicha crisis, pues al centrar su economía en la extracción de recursos primarios; el petróleo es susceptible a una serie de factores exógenos, que demuestra la vulnerabilidad en la que se desenvuelve la economía local, con cambios fluctuantes de los costos de exportación y con repercusiones directas en sus proyecciones presupuestarias.

Haciendo un poco de historia se puede recordar que la producción de dicho recurso tuvo su punto de inicio en el año de 1972 como país exportador, considerado como el "boom petrolero" que llegó hasta el año de 1982, luego se evidenció un estancamiento económico debido al alza de los precios internacionales de materias primas (1982-2004), posteriormente se aprecia una recuperación progresiva que se prolonga por casi diez años (2004-2014) con precios muy alentadores, sobrepasando incluso los 100 USD. por barril, que auguraba una activación de la economía. Lamentablemente a finales del 2014 los precios vuelven a caer a niveles críticos muy por debajo de lo registrado en años anteriores y las proyecciones presupuestarias sufren un traspie, acarreando una situación compleja para el país, que forzó a la implementación de una serie de medidas políticas que sirvan como paliativo frente a la situación del momento.

Otro factor que afecta la situación actual, es que Ecuador no cuenta con una moneda propia, debido a que desde el año 2000 el país se sumió en una profunda crisis que desembocó en la implementación del dólar como ruta de escape impuesta por el ex presidente Jamil Mahuad, desembocando en lo que se consideró como el "feriado bancario", que tuvo como consecuencia una de las mayores migraciones de ecuatorianos con destino a Estados Unidos y Europa, para contrarrestar la situación.

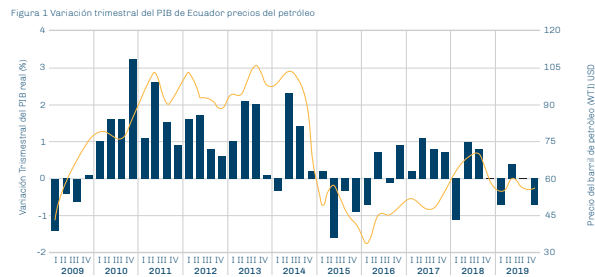
Precio del petróleo en Ecuador

Como se puede ver en la gráfica siguiente, el petróleo ha sufrido una serie de fluctuaciones que después de la crisis del año 2009, los precios del barril empiezan a subir de manera constante hasta el año 2013; pero para finales del año 2014 existe una caída abrupta de los precios del petróleo por debajo de la mitad, dejando en evidencia las graves falencias del Ecuador al ser un país altamente dependiente del petróleo.

A pesar de que en la actualidad existe un crecimiento moderado en las exportaciones, sigue existiendo un déficit fiscal complejo que se ve reflejado en las decisiones gubernamentales en relación a la reducción en subsidios a los combustibles que ha dado cabida a otro tipo de complicaciones en torno a una crisis social, que sumado a la pandemia de COVID-19 ha dejado al mundo entero en un nivel económico crítico y con altos índices de incertidumbre.

Se espera que con el paso del tiempo, el país no sea tan dependiente de productos de extracción primaria en donde los factores externos basados en la oferta y la demanda afectan enormemente a las finanzas de los países que centran su economía en este tipo de modelo productivo y que más bien, de a poco se vayan consolidando en modelos económicos basados en el conocimiento y comercialización de intangibles, en donde las Startups jueguen un papel clave debido a su potencial de crecimiento.

Precio del petróleo Ecuador



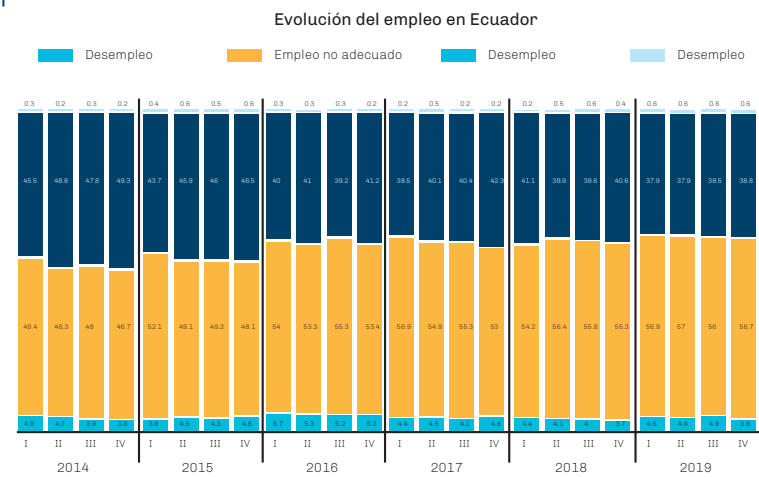
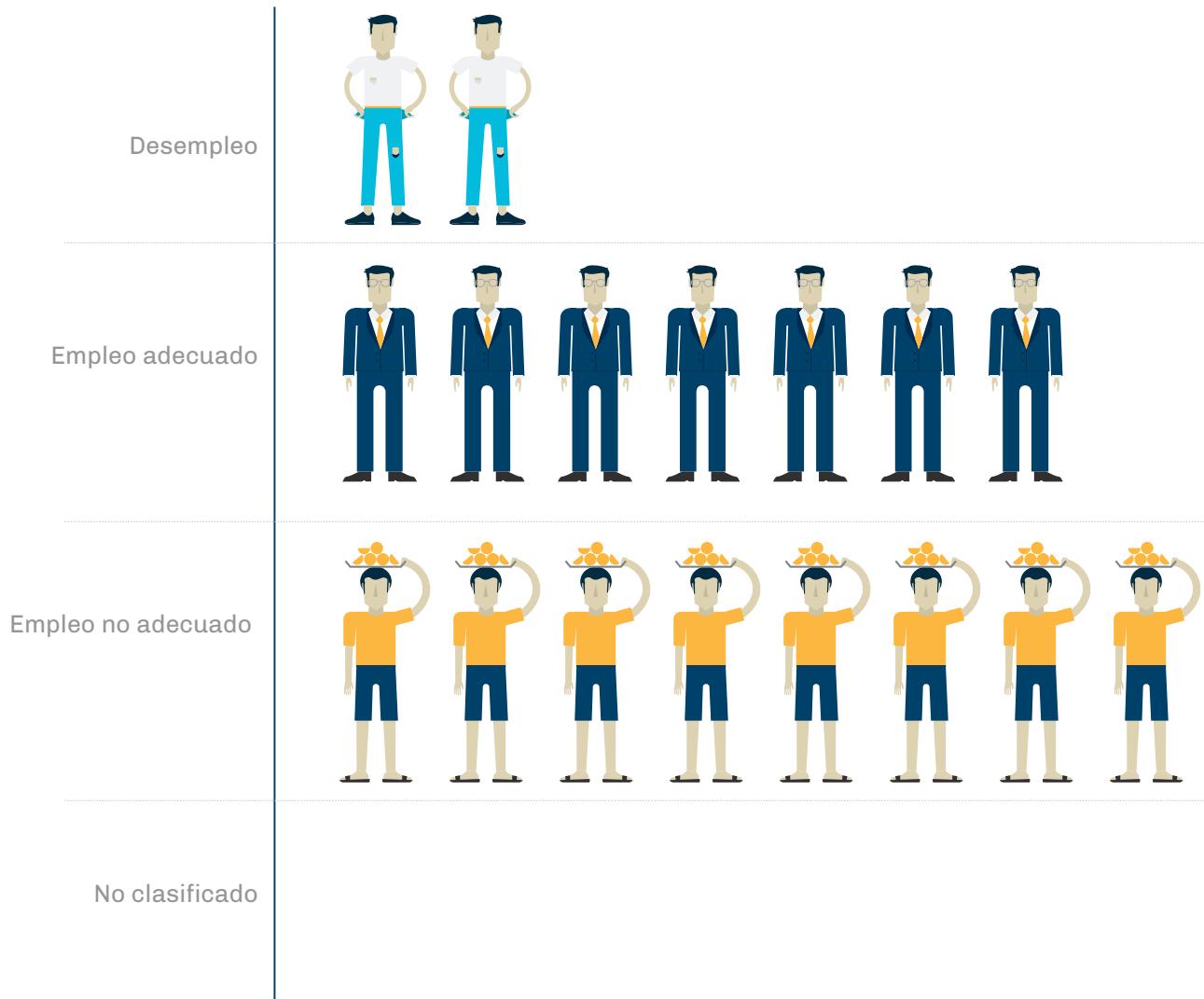
Fuente: Elaborado por los autores con datos del Banco Central del Ecuador y de Federal Reserve Economic Data (FRED)

Evolución del empleo en Ecuador

En los últimos años el Ecuador ha sufrido un duro golpe a su economía. Como se puede apreciar en la gráfica siguiente, existen algunos indicadores referentes a la evolución de empleo en Ecuador, subdividido en cuatro categorías: desempleo, empleo no adecuado, empleo adecuado y no clasificado; por consiguiente, existe una clara predominancia de empleo no adecuado manteniendo una tendencia estable en una comparativa del año 2014 al 2019 en un promedio de 56,7% de crecimiento en relación con un trabajo estable que está en decrecimiento (38,8%), dejando en evidencia que en muchas ocasiones las personas que pierden un empleo estable pasan como fuerza laboral al subempleo, y por lo tanto a la informalidad.

Estos datos están basados en Global Enterpresup Ecuador (GEM, 2019) fueron sustentados con datos de la encuesta de empleo, desempleo y subempleo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que dejan en evidencia incluso el impacto que la pandemia Covid-19 ha dejado en el país, que profundizó la crisis económica.

Evolución del empleo en Ecuador



Fuente:
Elaborado por los autores con datos de la Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. GEM Ecuador 2019/2020

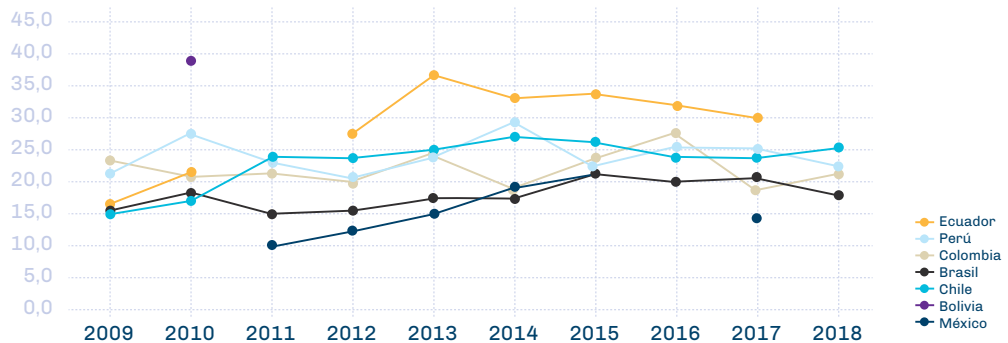
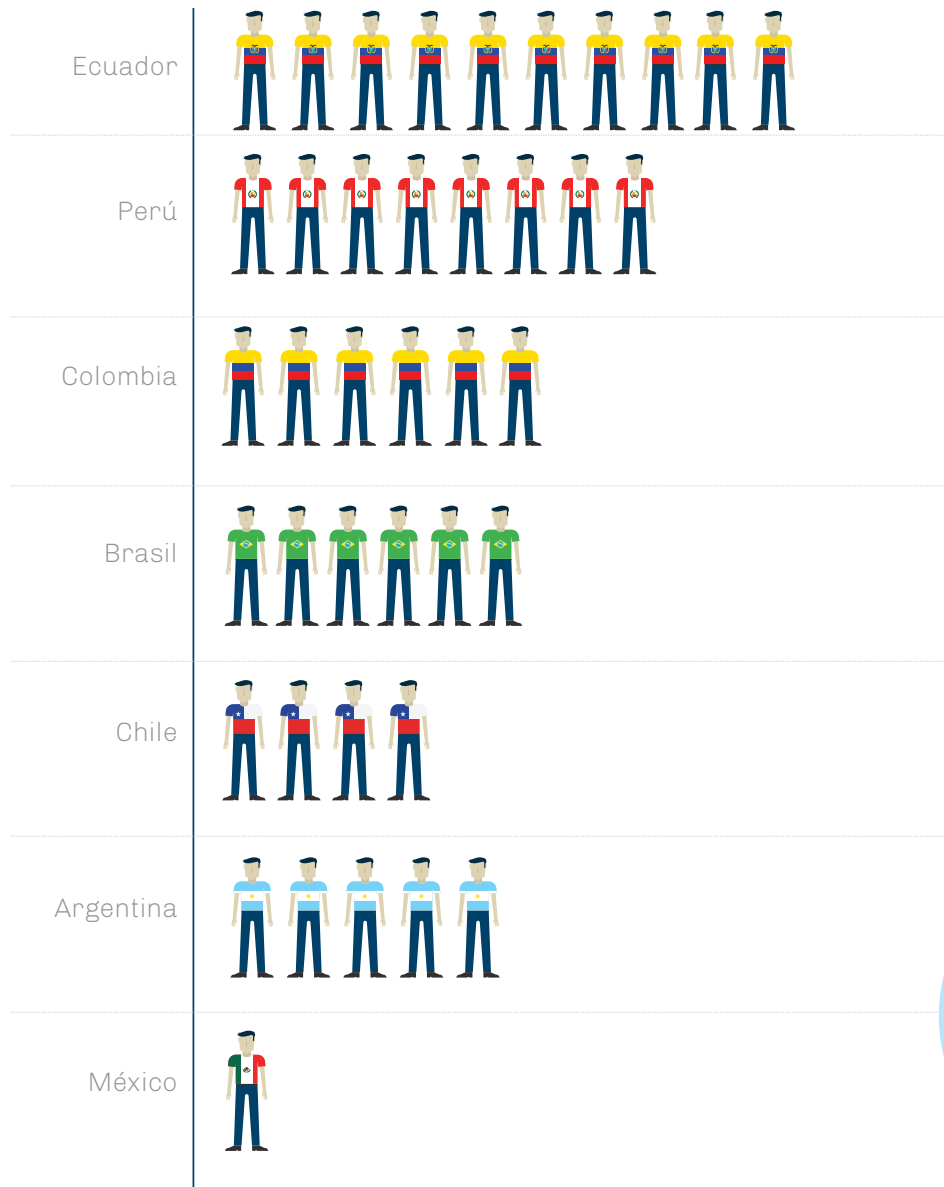
Emprendimiento en la Región

En países en vías de desarrollo el emprendimiento es un motor clave en las dinámicas de los mercados y situación laboral, y la falta de industrias globales o multinacionales, motivan a mucha de la población económicamente activa a entrar en este modelo de negocios en donde uno de los principales indicadores de esta actividad es el TEA (Actividad temprana emprendedora); que es un rango que va desde la intención de emprender a un plazo no superior de 2 años .

Ecuador es uno de los países con TEA más alto de la región, tomando como base de referencia el periodo 2018-2019, en comparación con Brasil, Colombia, Chile, Bolivia, Perú y México.

Esto evidencia que Ecuador sigue siendo un país altamente emprendedor, aunque no necesariamente haga referencia a negocios consolidados sino más bien a estructuras basadas en la necesidad de sustento, llevando a la población a este tipo de modelo de negocios; es así que, la consolidación de ecosistemas de emprendimiento son claves para determinar entornos adecuados que permita entrar a mercados nacionales e internacionales.

Emprendimientos en la Región



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (Bosna & Kelley, 2019)

Etapas de la actividad emprendedora

Empredimiento intencional:

Proyección de iniciación del nuevo negocio inicia en los próximos 3 meses.

Empredimiento potencial:

Identifican oportunidades de emprender en los próximos 6 meses.

Empredimiento naciente:

Gestiona acciones puntuales y latentes para iniciar el negocio o un ciclo de vida que no sobrepasa los 3 meses.

Empredimiento nuevo:

El negocio se encuentra operando al menos 3 meses, pero no supera los 42 meses (2 años).

Empredimiento establecido:

El negocio ha sobrepasado la barrera de los 42 meses (2 años), mismo que ha conseguido sortear ciertas dificultades del mercado y continúa en operaciones.

Salida de negocio:

El emprendedor abandonó las operaciones del negocio en los últimos 12 meses debido a cualquier tipo de circunstancia.

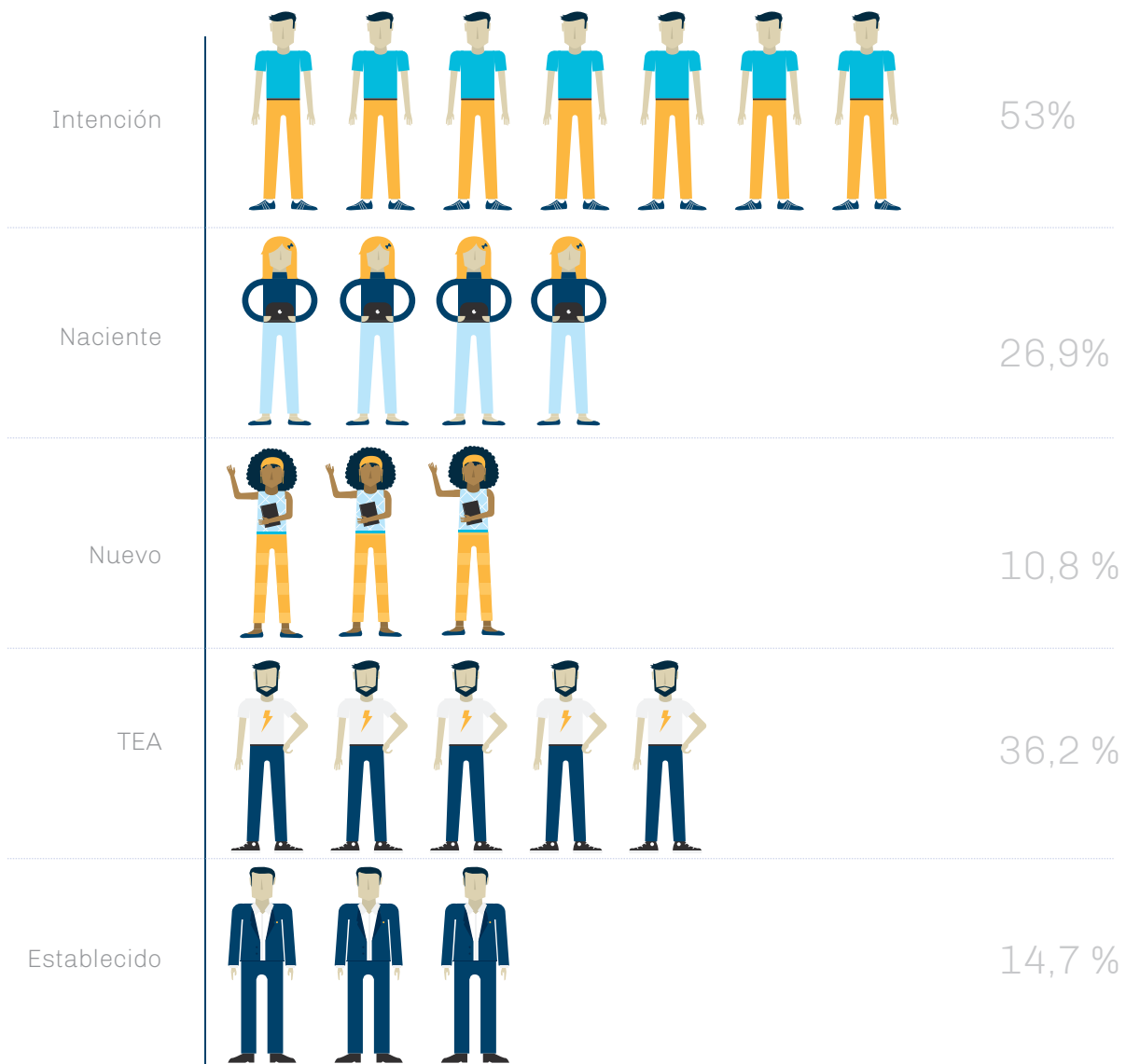
Un emprendimiento puede tener diferentes etapas de incorporación al mercado, las mismas que están relacionadas con aspectos como la idea de iniciar un emprendimiento, consolidado en el tiempo y con madurez del negocio; es así que se lo puede categorizar de la siguiente manera:

- Empredimiento intencional
- Empredimiento potencial
- Empredimiento naciente
- Empredimiento nuevo
- Empredimiento establecido
- Salida de negocio

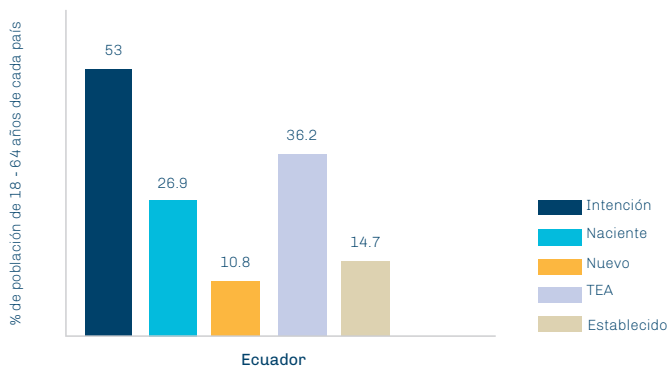
ECUADOR

En el caso de Ecuador, según GEM existe un predominio en la etapa Intención de emprendimiento con un 53%, los emprendimientos nacientes están por el 26,9%, los nuevos están en un 10%, la Actividad Temprana Emprendedora (TEA) están en los 36,2%, y finalmente los negocios establecidos que representan el 14,7% , dejando claro que a nivel de emprendimiento predomina la intención de emprender mientras que los negocios establecidos recaen significativamente; evidenciando que a mayor tiempo en un mercado son menores los negocios que se mantienen en el tiempo.

Emprendimiento Ecuador



Comparación de la TEA de Ecuador



Fuente: Elaborado por autores usando datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019.
 Notas: Como las categorías de nacientes y nuevos no son excluyentes, la suma de ambas tasas puede diferir ligeramente de la TEA.

Perfil de los emprendedores TEA - Ecuador

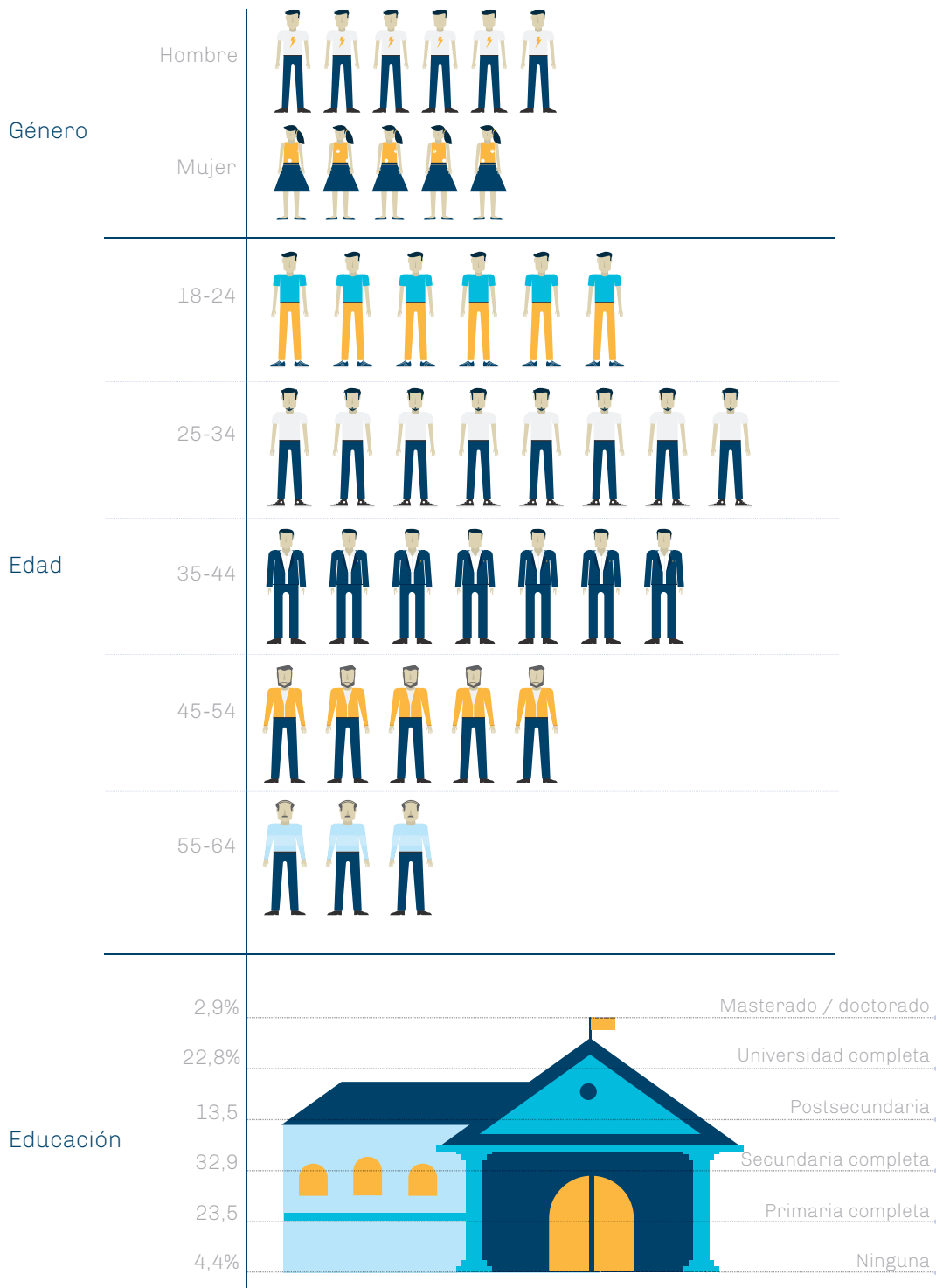
En este esquema se observa los perfiles demográficos de los emprendedores ecuatorianos del 2019; comparando aspectos de género, edad y nivel de educación que permiten visualizar los rangos más importantes a nivel de emprendimiento TEA (nacientes y nuevos).

A nivel de género se puede apreciar que existe una mayor participación masculina (53%) frente a la femenina (46,5%) al momento de emprender, siendo una tendencia que se ha mantenido durante los últimos años.

En relación a la edad, los jóvenes de rangos de entre 24-34 años son los que predominan las iniciativas de emprendimiento TEA, seguidos de personas de entre 35 - 44 años. En tercer lugar, se encuentran los más jóvenes de 18-24 años y posteriormente surgen los de 45 - 54 años, para finalizar con los emprendedores de 56-64 años. Es importante aclarar que a medida que los negocios se van consolidando los rangos de edad varían.

En relación al nivel de formación académica de los emprendedores en etapa temprana, predomina el nivel de educación secundaria (32,9%), seguido por un nivel de educación primaria (23,5%) y en un porcentaje similar los niveles de estudio universitario (22,8%), mientras que en menor cantidad se puede apreciar a personas sin ningún nivel de educación (4,4%) y estudio de maestría y doctorado (2,9%),

Perfil de los emprendedores (TEA)



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019.

Distribución geográfica e ingresos de los emprendedores

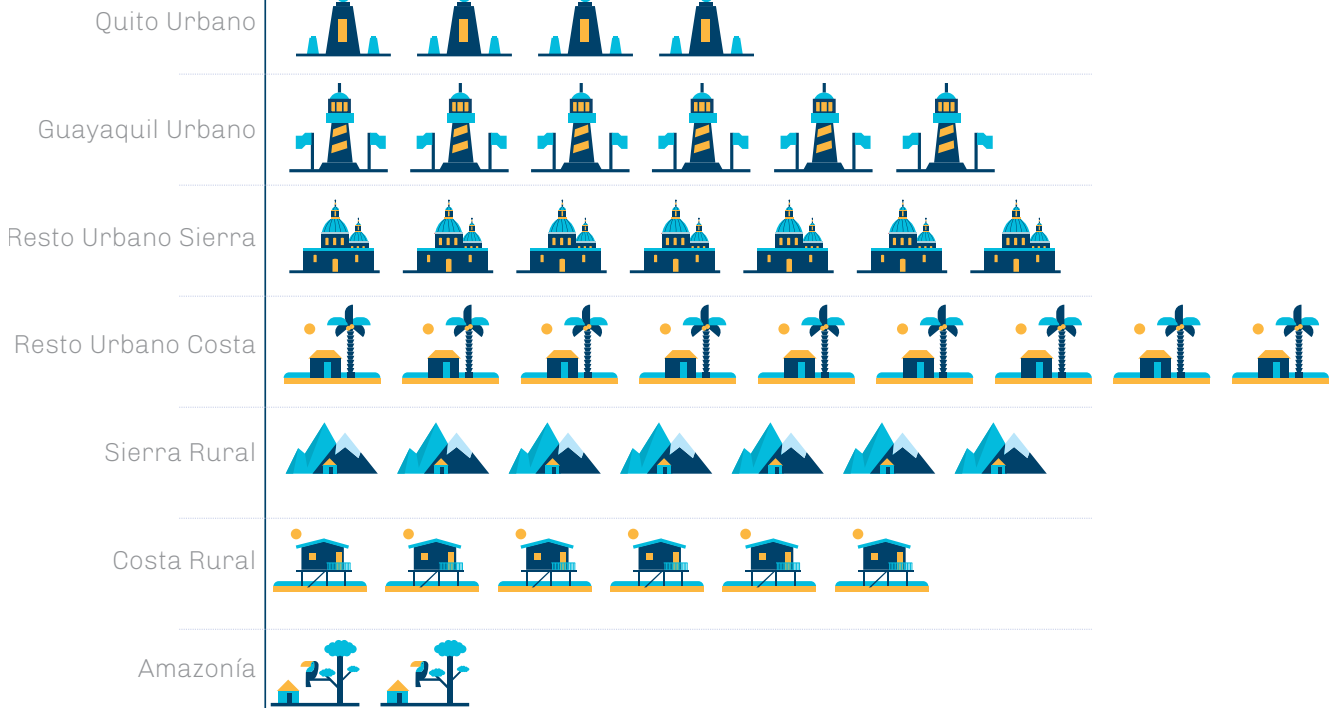
Desde una segmentación geográfica existe una tendencia mayoritaria de emprendimientos ubicados en las zonas urbanas (64,5%) por sobre las rurales (35,5%) , evidenciando que las actividades económicas de estas últimas permiten ampliar las posibilidades de emprender; y a su vez, se puede evidenciar que muchos de los nuevos negocios se centran en las dos ciudades más importantes del país, como son Quito (9,9%) y Guayaquil (12,9%). En la gráfica también se toma en cuenta el resto de la Sierra urbana (16,0%), resto de la Costa urbana (25,7%), Sierra rural (16,3%), Costa rural (13,5%) y Amazonía(5,7%).

En relación a los ingresos, la gráfica se basa en el Salario Básico Unificado (SBU.) del 2019 394 USD. en donde los emprendimientos en etapa TEA con 2 Salarios Básicos Unificados suman el 39,6%, en rango de 1 SBU y por debajo de 2 SBU (38,4%) y menos de 1 SBU (22,0%).

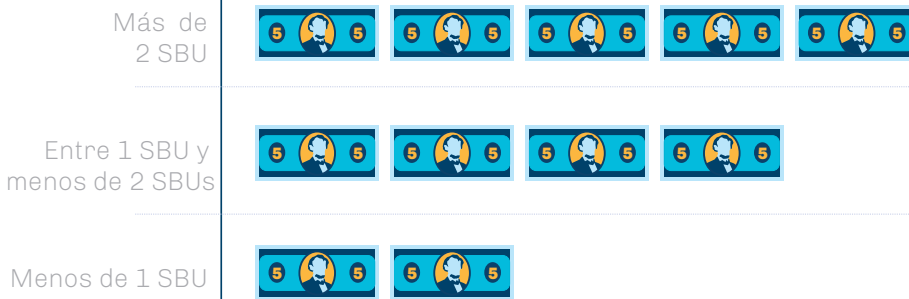
Finalmente, la ocupación de los emprendedores en etapas previas o iniciales del negocio comparten su tiempo en completo (27,5%) y parcial (6,4%), incluso con porcentajes de desempleo (4,2%) pero a medida que el negocio se consolida se denominan como autoempleado (54,1%).

Distribución geográfica de los emprendedores TEA

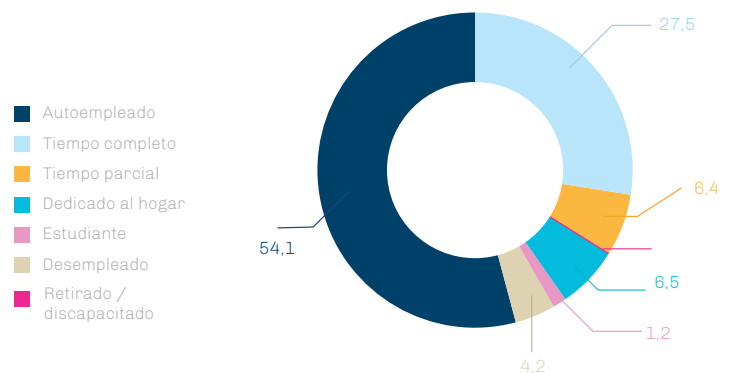
Distribución



Ingresos



OCUPACIÓN



Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019.

Motivación para emprender

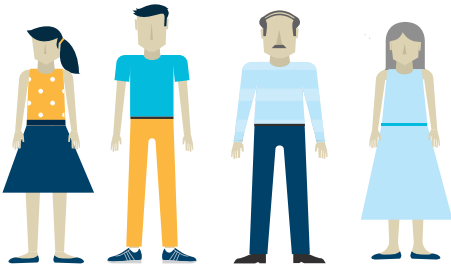
Al momento de iniciar un negocio pueden existir diferentes motivos para emprender, debido a contextos culturales e incluso a situaciones particulares de los emprendedores. En esta gráfica se categoriza cuatro grandes grupos de motivaciones:

- Marcar una diferencia en el mundo.
- Acumulación de grandes riquezas o incrementar los ingresos personales.
- Continuar con la tradición de un negocio familiar.
- Ganarse la vida debido a la falta de un empleo estable.

En el Ecuador, la mayor motivación del emprendedor es por la escasez de empleo (82,7%), evidenciado que los emprendimientos nacen por necesidad; la motivación de hacer la diferencia (52,7%) es el segundo motivo para emprender, en tercer lugar la acumulación de riqueza (36,5%) y finalmente con la finalidad de continuar con una tradición familiar (35,7%).

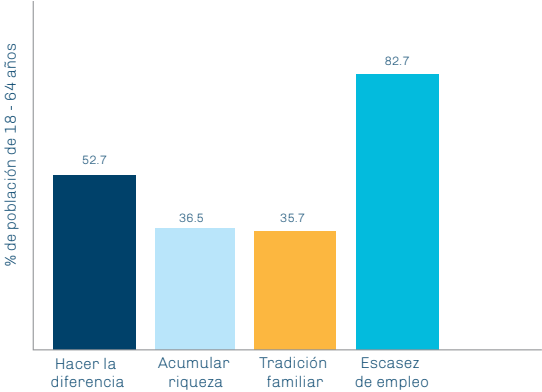
Esto puede evidenciar en algunos casos que muchos de los emprendimientos nacen sin una correcta planificación o estrategia debido a que su forma de iniciación es apresurada.

Motivaciones para emprender



Población de 18 a 64 años

Motivaciones para emprender



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, 2019.

Fuentes de financiamiento de emprendedores TEA

El financiamiento es uno de los aspectos más críticos que todo emprendedor en etapa naciente debe resolver; por lo tanto este factor puede ser decisivo para mantener en funcionamiento el negocio. En el esquema propuesto se puede apreciar las distintas fuentes de financiamiento:

En primer lugar, aparecen los ahorros personales (99,18%) que cubren total o parcialmente las etapas iniciales del negocio, para evitar contraer obligaciones con terceros si no funciona correctamente.

Como segunda opción, se encuentran las instituciones financieras (62,3%) que por medio de préstamos -que en muchos casos son microcréditos- ofrecen condiciones favorables para emprendimientos.

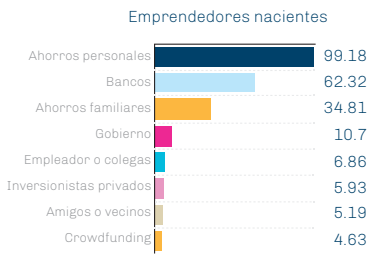
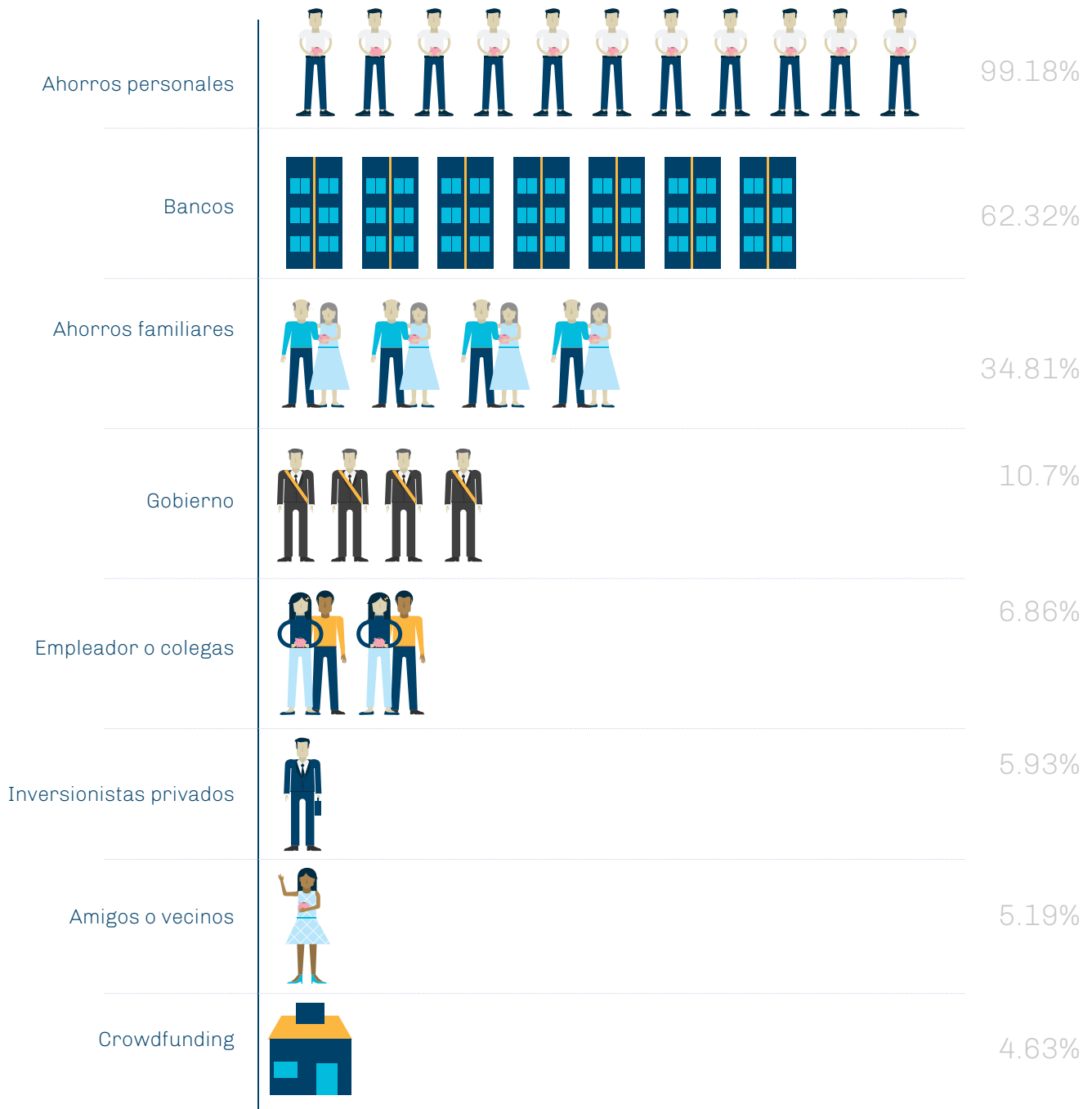
Como tercera opción, los emprendedores acuden a familiares (34,8%) que a través de sus ahorros inyectan capital. En cuarto lugar y en una reducción significativa se acude al gobierno, inversionistas privados o crowdfunding*; debido a que en la mayoría de casos al ser fondos concursables, los requisitos para este tipo de financiamiento operan como filtro en el cual muchos no tienen acceso.

Finalmente existen colaboraciones de amigos, vecinos o colegas que pueden aportar económicamente, pero en porcentajes reducidos.

Crowdfunding

Es una forma de financiación que consiste en utilizar el capital de muchas personas a través de pequeñas aportaciones. Estas plataformas permiten que las personas en cualquier parte del mundo puedan ofrecer dinero a empresas.

Fuentes financiamiento de emprendedores TEA



Nota: Las categorías no son excluyentes, y el encuestado pudo seleccionar todas las opciones de financiamiento que apliquen.

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019.

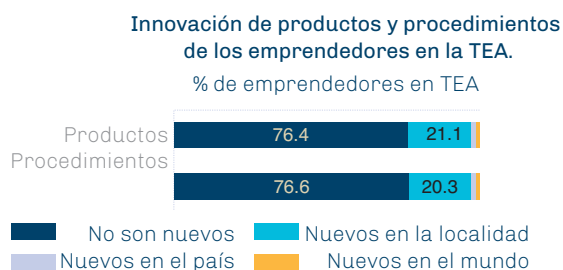
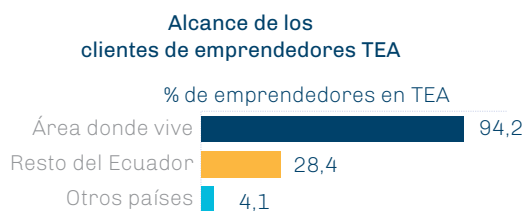
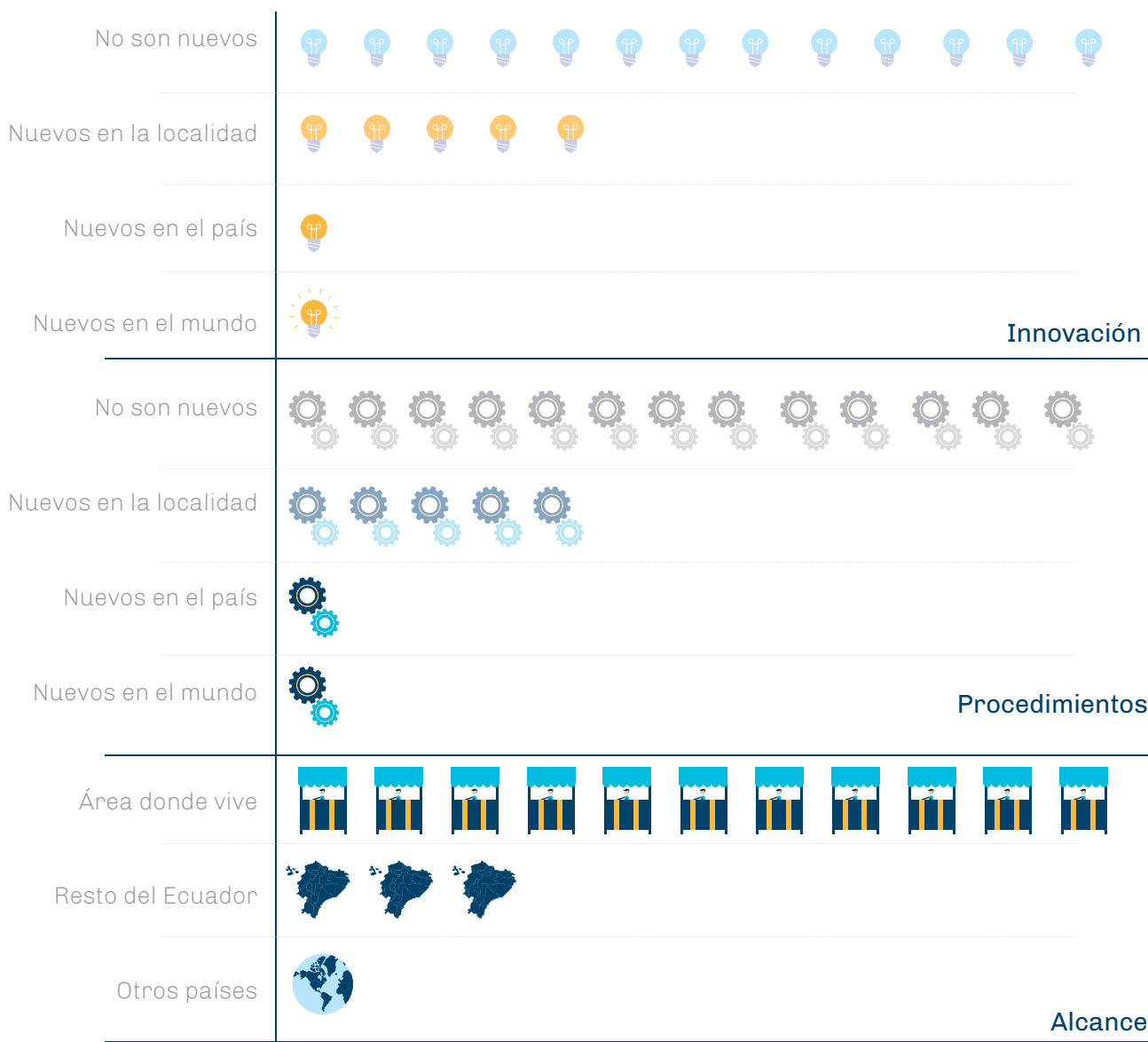
Innovación de productos, alcance y procedimientos de los emprendedores en TEA.

A nivel de innovación en Ecuador, tanto en productos como procedimientos desarrollados por los emprendedores, se puede apreciar que no son nuevos descubrimientos, incluso en el mercado local, en este caso están con un porcentaje del 76,6%, pero existe un grupo más reducido con 20,1% que ofrecen productos no encontrados en el mercado cercano pero si en la localidad. El porcentaje se reduce aún más si se compara con el nivel de innovación de productos o procedimientos a nivel país, llegando a un porcentaje casi nulo a nivel global.

En el caso de alcance del emprendimiento a nivel geográfico, existe una clara preponderancia de clientes que viven cerca del negocio con un porcentaje del 94,2%, mientras que la cantidad de clientes a nivel nacional se reduce a un 28,4% y finalmente, la cantidad de clientes internacionales que tienen los emprendedores es de apenas 4,1%.

Según el estudio GEM, los emprendedores que tienen mayor alcance geográfico y mejor posibilidad de innovación son los que tienen mejor preparación académica. Los que trabajan en sectores tecnológicos y están motivados para hacer la diferencia en su zona de influencia y buscan acumular riqueza y no solo emprenden por necesidad.

Innovación de productos, alcance y procedimientos de los emprendedores en la TEA.



Notas: Las categorías no son mutuamente excluyentes, por lo cual la suma de los porcentajes no necesariamente es igual a 100%.

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019.

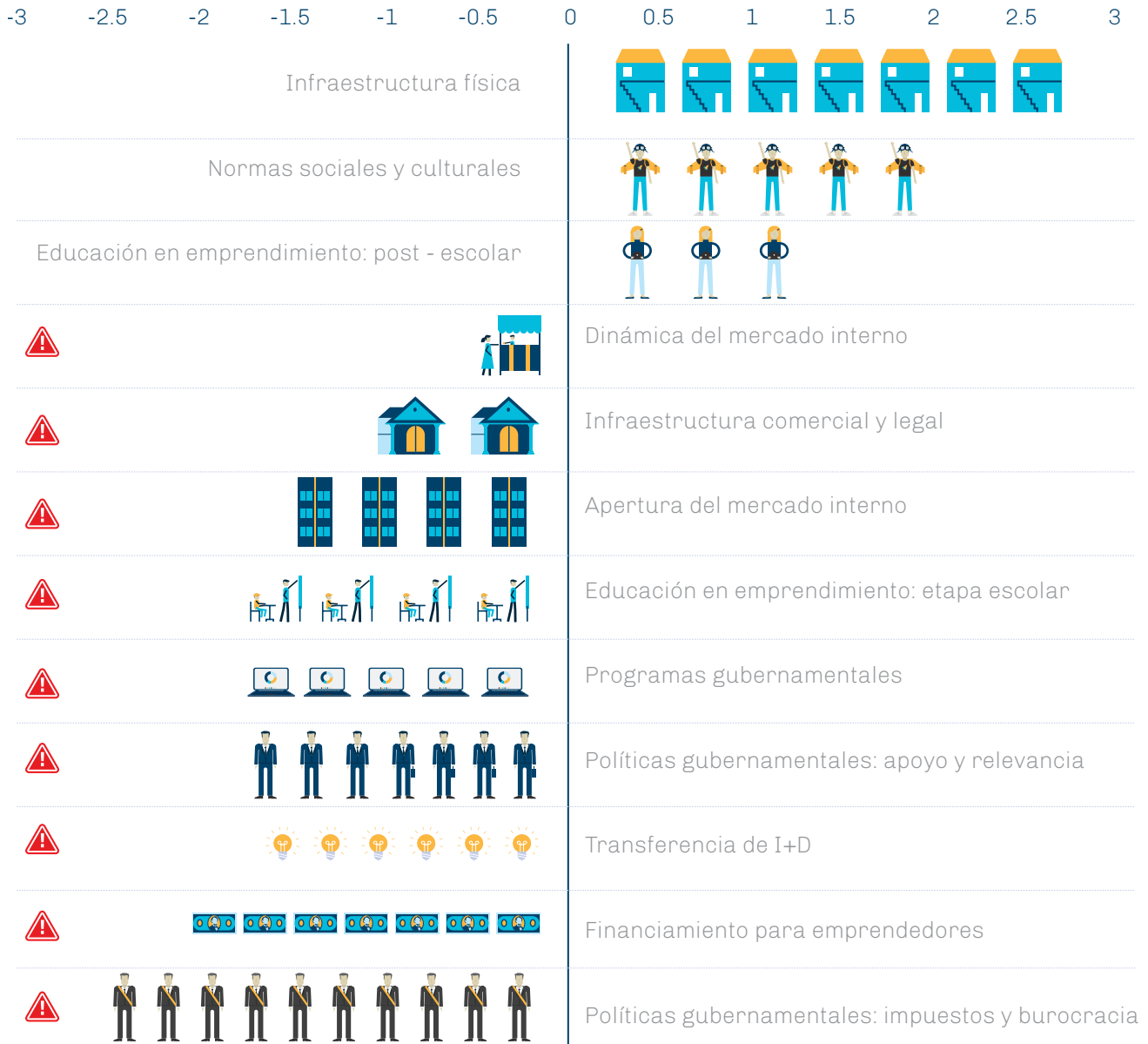
Condiciones para el Emprendimiento en Ecuador

Las condiciones de emprendimiento en Ecuador, durante el año 2019 ha tenido algunos puntos positivos; pero mayoritariamente puntos débiles que afectan al ecosistema en general.

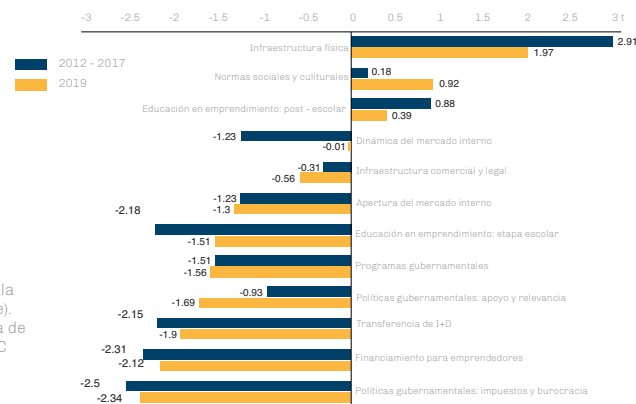
Entre las variables que se encuentran dentro de un rango positivo están: infraestructura física, normas sociales y culturales que evidencian un mejor entendimiento de las reglas del juego del ecosistema y por lo tanto, los emprendedores están más preparados; además, la educación en emprendimiento en etapa post - escolar refleja que se están incrementando los procesos formativos en estos campos de negocios y muestra una leve mejora de la dinámica del mercado interno en relación a años anteriores.

Por otra parte existe, un claro retroceso en otras variables como: infraestructura comercial y legal; apertura del mercado interno; educación en emprendimiento en etapa escolar; programas y políticas gubernamentales con apoyo y relevancia; impuestos que en muchas ocasiones impiden la creación de empresas; transferencia de I+D; financiamiento para emprendedores debido a limitantes para acceder a un crédito, y falta de consolidación de programas de apoyo como inversores ángeles que trabajan con capital de riesgo, conforman algunos factores, que basadas en impuestos y burocracia afectan a la estructura emprendedora.

Condiciones para el Emprendimiento en Ecuador



Evaluación de las Condiciones Marco para el Emprendimiento en Ecuador, 2019 y años anteriores



Nota: Los expertos evalúan cada Condición Marco para el Emprendimiento (EFC) en una escala del 0 (Insuficiente) al 10 (Suficiente). Las barras representan la distancia de la puntuación promedio de cada EFC respecto a la mitad de la escala.

Fuente: Elaborado por los autores con datos de la Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019.

METODOLOGÍA GEM

En el presente capítulo se ha considerado pertinente estudiar el empleo de los datos arrojados por el Global Entrepreneurship Monitor 2019 referentes al ecosistema de emprendimiento en Ecuador, la misma que usa la visualización de datos planteada por ISOTYPE.

Desde 1999, el Global Entrepreneurship Monitor se ha convertido en uno de los más serios y prestigiosos estudios del clima empresarial y ecosistemas de emprendimiento a nivel mundial. Actualmente, alrededor de 115 países son parte de la investigación GEM.

GEM es un consorcio en red de equipos nacionales de países asociado con las principales instituciones académicas; es la única fuente de investigación global que recopila datos sobre emprendimiento directamente de empresarios individuales. Las herramientas y datos de este organismo son únicos y benefician a numerosos grupos de interés.

GEM (2020) lleva a cabo investigaciones basadas en encuestas en el ecosistema emprendedor en diversas fases; con énfasis en características, motivaciones y aspiraciones de los emprendedores, sumado a un nutrido escrutinio del perfil demográfico. Para su operatividad y administración, el GEM cuenta con equipos técnicos nacionales que encuestan al menos 2 mil personas adultas entre 18 a 64 años, basado en parámetros medibles y comparables que permiten la extrapolación de datos entre los países estudiados.

La metodología GEM describe las características, factores sociales, políticos y económicos que influyen en la creación de negocios sobre la base de condiciones marco nacionales y condiciones para el desarrollo del emprendimiento, entre los que se encuentran: financiamiento políticas gubernamentales (impuestos y procesos de tramitación), programas gubernamentales para el apoyo del emprendimiento, educación empresarial, transferencia de investigación y desarrollo I+D, infraestructura comercial y legal, dinámicas del mercado interior y/o normas de entrada e infraestructura física y normas sociales y culturales.

Dentro de estas condiciones, se estudian los diferentes aspectos y fenómenos del ciclo de vida del emprendimiento, identificando fases como: la intención de emprender, que refiere al momento de la idea y las posibilidades de ejecución basadas en oportunidades, conocimientos o habilidades. En esta etapa se analizan dos tipos de emprendedor: el intencional, que espera arrancar un negocio en 3 años y el emprendedor potencial: quien percibe oportunidades para crear un negocio los próximos 6 meses.

Superada esta etapa, la metodología GEM ha establecido un periodo de ejecución denominado Actividad Emprendedora Temprana – TEA (siglas en inglés) que es una medida de la actividad emprendedora individual gestora de un negocio pero no ha sobrepasado el umbral de 42 meses de funcionamiento.

Como se explica en líneas anteriores existen dos tipos de TEA:

Nacientes: personas entre 18 a 64 años que están tomando acciones para hacer un negocio o quienes ya iniciaron el negocio, pero aun no pagan sueldo por más de 3 meses.

Nuevos: personas entre 18 a 64 años que han pagado sueldo por más de 3 meses pero menos de 42.

El estudio analiza también a los emprendimientos establecidos, cuyos personas dueños del negocio reciben sueldos o cualquier tipo de pago por más de 42 meses.

Dentro del perfil demográfico de la investigación del GEM, las encuestas apuntan a despejar aspectos esenciales cuyo fin es obtener un mapa claro de los emprendedores de cada país y entre las principales variables se destacan: sexo, edad, educación, ocupación e ingresos del hogar. Además de las variables demográficas, las investigaciones GEM estudian las percepciones y actitudes que tienen los emprendedores y la sociedad circundante sobre su trabajo y desempeño.

Referente a las percepciones que tiene la sociedad acerca de los emprendedores, la metodología analiza tres aspectos: (1) iniciar un negocio es considerado como una buena alternativa de carrera, (2) si los emprendedores exitosos son admirados por la sociedad, y (3) si los medios de comunicación dan cobertura a los emprendedores exitosos, difundiendo sus productos y servicios en el mercado. (Lasio 2020)

En las percepciones individuales se analizan variables como: el conocimiento de los emprendedores, existencia de buenas oportunidades en el entorno para iniciar un negocio, facilidad para iniciar un negocio, percepción de capacidades y miedo al fracaso como barrera para emprender. (Lasio 2020)

Finalmente, otra variable importante de la metodología GEM es el análisis de las motivaciones para emprender. En este caso se identifican los siguientes motivos: marcar una diferencia en el mundo, incrementar los ingresos personales, continuar una tradición familiar y ganarse la vida porque el empleo es escaso. Estas categorías no son excluyentes, pues una persona puede responder a varias motivaciones. (Lasio 2020)

Los encuestadores levantaron dotas a 2.000 personas entre 18 y 64 años, con una muestra a nivel nacional. El cuestionario se concentró en la actividad de emprendimiento en sus diferentes fases, con énfasis en las características, motivaciones y aspiraciones de los emprendedores, así como su perfil demográfico.

Perfil demográfico de los encuestados - Población Adulta 2019

		Cantidad de personas	Porcentaje
Género	Hombres	1037	50.27
	Mujeres	1026	49.73
Edad	18-24	465	22.54
	25-34	572	27.73
	35-44	445	21.57
	45-54	343	16.63
	55-64	238	11.54
Educación	Ninguna	94	4.56
	Primaria completa	512	24.83
	Secundaria completa	705	34.19
	Post-secundaria	268	13
	Universidad completa	436	21.14
	Masterado/doctorado	47	2.28
Ocupación	Tiempo completo	704	34.19
	Tiempo parcial	171	8.31
	Retirado / discapacitado	24	1.17
	Dedicado al hogar	215	10.44
	Estudiante	96	4.66
	Desempleado	137	6.65
	Autoempleado	712	34.58
Ingresos del hogar	Menos de 1 SBU	514	25.65
	Más de 1 y menos de 2 SBUs	803	40.07
	Más de 2 SBUs	687	34.28

Fuente: Encuesta a la Población Adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.

Capítulo 3 | Radar Startups Ecuador

Radars de Startups Ecuador

La realidad del ecosistema de emprendimiento en Ecuador tiene mucho por mejorar, debido a todos los actores que interactúan de manera simultánea en este territorio. Es importante resaltar que, en la actualidad, en el país se están estructurando muchas Startups que ganan relevancia a nivel nacional e internacional, que con una base tecnológica están aportando valor a los mercados para solucionar problemas cotidianos, sabiendo que el potencial de estos modelos de negocios son escalables sin limitaciones geográficas y con crecimiento exponencial.

Para indentificar estas empresas es necesario un diagnóstico constante del ecosistema, ya que nacen y mueren debido a condiciones del mercado; es así que, en Ecuador existe un radar que mapea las Startups periódicamente en relación a su categoría, distribución y evolución que ha sido desarrollado por *BuenTrip Hub* una incubadora de empresas innovadoras con sede en Quito que aporta con redes de contacto, mentorías especializadas, eventos para emprendedores y capital a empresas con base tecnológica que buscan abrirse camino en el complejo mundo de la Startup.

Se han identificado 278 Startups ecuatorianas con presencia nacional e internacional en 17 categorías: FinTech, eCommerce, Business Solutions, EdTech, PropTech, HealthTech, Logística Transporte, RRHH, Entretenimiento, AgTech, LegalTech, Turismo, Consumo discrecional, Insurtech, Medio Ambiente y AR/VR. Además la información arrojada es clave para medir su nivel de crecimiento, integración de mujeres en los equipos de trabajo y su evolución comercial. El repositorio digital se convierte en una vitrina para la comunidad emprendedora con base tecnológica.

Para formar parte del radar Tech Startup, los emprendedores llenan un formulario en el cual los datos suministrados serán posteriormente analizados por los especialistas de *BuenTrip Hub* y de esta manera, ser aprobados en dicha publicación digital en su sitio web.

Dentro de la información del formulario se encuentran datos como:

DATOS GENERALES: El emprendedor informa el nombre de la Startup, el giro de negocios, fechas de nacimiento de la Startups y los contactos digitales.

EQUIPO DE TRABAJO: Donde se socializa el perfil de los fundadores y el tamaño del equipo, con que cuenta la Startup para dimensionar la magnitud de la empresa.

MODELO DE NEGOCIOS: En esta etapa se define la estructura básica del proyecto que va desde la idea, producto mínimo viable o madurez, además identificar su ubicación geográfica y lugares donde opera, determinando si su modelo de negocios es B2B (Business to business), B2C (Business to consumer), B2B2C (Business to business to consumer) entre otros, además definir su estrategia de monetización entre las que están: suscripción anual o mensual, fee* por transacción, licencia, comisión por venta, venta de publicidad. El tipo de segmento al que pertenece pudiendo ser el mercado financiero, salud, logística, comercio electrónico, educación, economía colaborativa, agrícola, turismo, entretenimiento, recursos humanos, transporte entre otros. Finalmente determinar a sus competidores directos e indirectos.

FINANCIAMIENTO: Constituye el origen de los fondos y pueden ser de fuentes FFF (Amigos, familia o fondos propios), por medio de concursos, a través de plataformas de crowdfunding,

FEE*
Tarifa
mensual
fija que se
determina
entre un
proveedor de
servicios y el
cliente.

aceleradora - incubadora, apoyos de Gobierno, inversionistas ángeles, capital de riesgo local, capital de riesgo extranjero, instituciones financieras, entidades corporativas o incluso si no ha recibido fondos.

TECNOLOGÍAS EMPLEADAS: En vista que *BuenTrip Hub* centra su especialización en mapeo y mentoría de Startups es importante que la empresa que postula para el radar indique qué tipo de tecnología aplica en su producto o servicio: APIs, big data y analytics (analizar gran cantidad de datos que son organizados e interpretados por software, dando como resultado información útil para la toma de decisiones en un mercado), bots (programa que realiza tareas repetitivas, predefinidas y automatizadas), cloud computing (permite acceso remoto a dispositivos digitales por medio de Internet), criptomonedas (moneda digital por criptografía, que la hace muy difícil de falsificar o usarla en varias ocasiones), geolocalización (capacidad de rastrear dispositivos tecnológicos por medio de GPS), hardware, internet de las cosas, inteligencia artificial (permite a un ordenador identificar patrones de datos masivos y elaborar predicciones), aplicaciones móviles (App es un programa que se instala en un dispositivo del cliente).

Finalmente, se solicita la marca gráfica de la Startup para subirla en el radar, de esta manera se sigue construyendo una plataforma en donde convergen muchas empresas con base tecnológica que es un enorme aporte al ecosistema emprendedor del país.

Recomendaciones para Startups

Carmen de la Cerda, directora de *BuenTrip Hub*, argumenta sobre la importancia del radar de las Startups y las define como una herramienta potente para emprendedores que quieren conectar con otras empresas similares y a la vez, considera que existe una serie de etapas que estos modelos de negocios deben tener en cuenta en caso de estar en una etapa inicial del emprendimiento; mismas que serán evaluadas por la incubadora para estructurar la Startup.

IDEA.- Es cuando se encuentra una oportunidad en el mercado que no ha sido satisfecha por otra empresa y por lo tanto, se convierte en un problema por resolver; pero siempre pensando en la posibilidad de escalabilidad que no se limite únicamente a un mercado pequeño, en donde esté presente en todo momento una fuerte propuesta de valor.

MERCADO.- Identificar claramente a qué tipo de mercado se apunta, tomando en cuenta aspectos como su tamaño y la oportunidad total que brinda el mismo, identificando el ingreso o no a un mercado ya constituido con competidores similares, o a su vez se va a entrar a un mercado de forma disruptiva cambiando las reglas del juego, siempre tomando en cuenta a la competencia que puede ser directa o indirecta.

PRODUCTO.- En esta etapa es fundamental la validación del producto con metodologías ágiles y usuarios reales, aún sin perfección pero con posibilidad de ajustes, que permite recabar retroalimentación de los usuarios y robustecer el producto a la medida de las necesidades del mercado.

EQUIPO.- El talento humano es un factor clave al momento de constituir una Startup en donde es fundamental la construcción de equipos multidisciplinarios que aporten valor desde sus diferentes especialidades, siempre buscando un entorno laboral motivado y con objetivos claros que deben sobrepasar las pruebas que conllevan estos modelos de negocios.

DISTRIBUCIÓN.- En donde se construyen las estrategias de marketing y ventas que permiten visibilizar el producto en mercados altamente competitivos; dado que muchas veces la única diferencia es la marca, brindando una percepción de mejor valor que la

competencia, para que por medio de un embudo de ventas se consiga fidelizar a los clientes, tomando en cuenta que estos pueden ser B2B (Negocio - negocio), B2C (Negocio - cliente), entre otros. Finalmente, determinar la estrategia de monetización vía suscripción, freemium (una parte gratis), por licencia o por transacción.

CATEGORÍAS DEL RADAR

El radar se divide en 16 categorías dependiendo del tipo de mercado objetivo:

- 1.- **FinTech**: Centra sus servicios en la aplicación de tecnología para la industria financiera, empleada en cooperativas y bancos para dar soluciones a campos como plataformas de pago, sistematización de procesos, entre otras.
- 2.- **eCommerce**: Plataformas centradas en comercio electrónico basada en un sistema de compra y venta de productos por medio de Internet, optimizando los procesos de compra gracias a pagos con tarjeta de crédito y envíos a domicilio.
- 3.- **Business Solutions**: Brinda soluciones en procesos empresariales en diferentes campos como lo tributario, aumento de productividad, trabajos colaborativos e implementación de sistemas de gestión empresarial.
- 4.- **EdTech**: Son aplicaciones basadas en tecnología educativa que se sustentan en procesos de enseñanza - aprendizaje optimizados y sistematizados acorde a los contextos educativos que no requieren de espacios físicos sino que su estructura es virtual.
- 5.- **PropTech**: Proviene del término propiedad y tecnología que se centra en todas las empresas con base tecnológica que se suscriben dentro del sector inmobiliario como constructoras y administradores de activos.
- 6.- **HealthTech**: Son aplicaciones que se centran en el sector de la salud aplicando la tecnología que va desde tratamientos, app de centros médicos y asistentes de personas con discapacidad; Su finalidad es mejorar el estilo de vida de las personas.
- 7.- **Logística Transporte**: Son aplicaciones de planeación, gestión y distribución de actividades vinculadas al transporte, protegiendo el producto llegando de manera adecuada al usuario.
- 8.- **RRHH**: Estas aplicaciones permiten gestionar de manera eficiente el talento humano, siendo un soporte para los departamentos de RRHH a sistematizar y direccionar correctamente a las personas que conforman la organización.
- 9.- **Entretenimiento**: Son aplicaciones que permiten a los usuarios determinar qué actividades pueden hacer durante su tiempo libre con la finalidad de recreación o diversión, brindando alternativas en campos como el espectáculo o la relajación.
- 10.- **AgTech**: Son aplicaciones tecnológicas direccionadas al campo de la agricultura, que permiten la optimización y sistematización de procesos agropecuarios que mejoren la rentabilidad y eficiencia en el campo.
- 11.- **LegalTech**: Son plataformas donde se vinculan los servicios legales con bases tecnológicas que brinden soluciones oportunas en el campo del derecho con procesos más eficientes en trámites y servicios judiciales.
- 12.- **Turismo**: Son aplicaciones que brindan información relevante de destinos turísticos, descripción de localidades, detalles relevantes del clima y referencias que brindan al

usuario mayor confianza al momento de viajar.

13.- Consumo discrecional: Sector comercial que se centra en la adquisición de bienes o servicios no esenciales para un público que está en la capacidad de adquirirlos, por ejemplo: autos, hospedaje en hoteles, indumentaria y restaurantes de lujo.

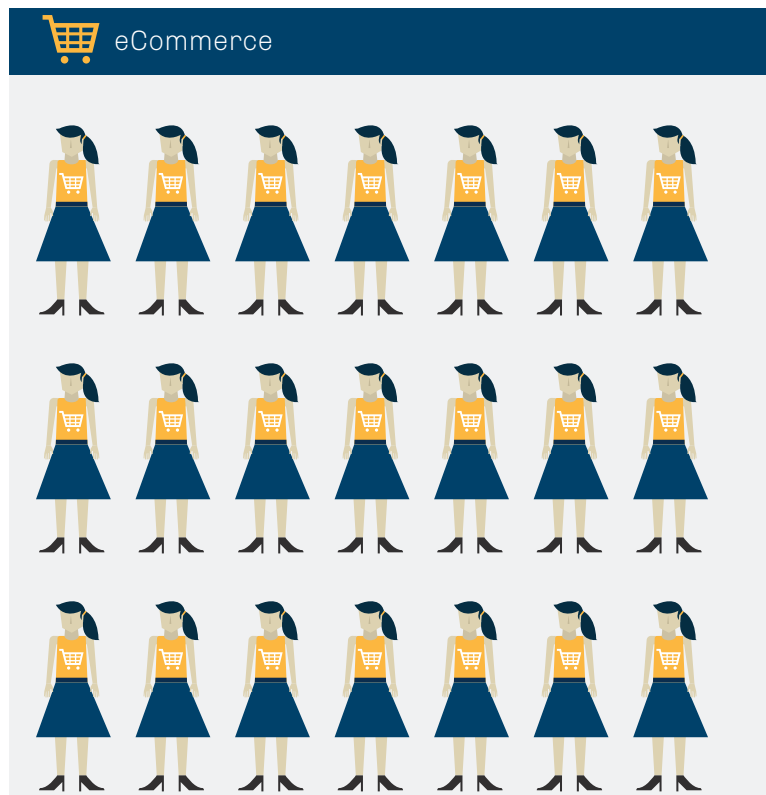
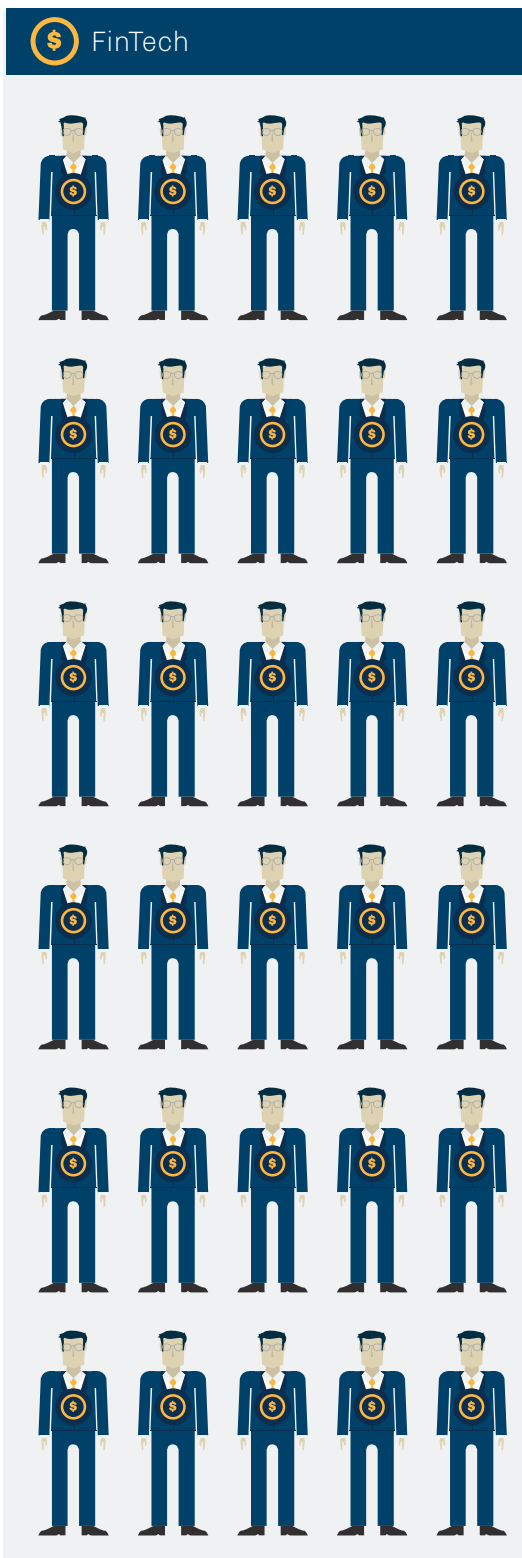
14.- Insurtech: Son aplicaciones basadas en el sector de los seguros, usando la tecnología para ofrecer nuevas maneras de brindar productos y servicios a los públicos; gracias al análisis del big data o inteligencia artificial en el sector de seguros.

15.- Medio Ambiente: Son aplicaciones que se centran en el uso eficiente de los recursos con funcionalidades como disminución de desechos, separación correcta de envases según su materialidad, entre otros.

16.- AR/VR: Son aplicaciones basadas en Realidad Virtual (crean entornos digitales que son percibidos como reales con el uso de gafas) y la Realidad Aumentada (usan el dispositivo tecnológico para fusionar el mundo visual con el mundo real sin necesidad de gafas).



Fuente: BuenTrip Hub. Radar 13.0 de Startups ecuatorianas

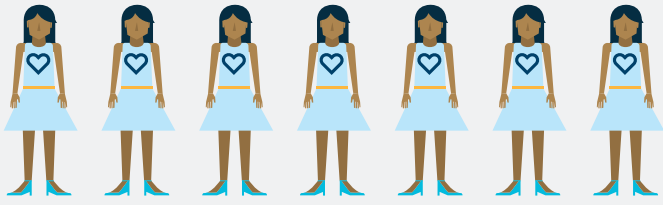


En este esquema se puede apreciar la cantidad de statups ecuatorianas en cada una de las categorías identificadas por BuenTrip Hub en donde queda en evidencia que el sector más es el de Fintech (55), seguido de

eCommerce (44), Business Solutions (35), EdTech (19), PropTech (18), HealthTech (17), Logística (17), Transporte (16), RRHH (12), Entretenimiento (8), AgTech (8), LegalTech (7), Turismo (7), Consumo discrecional (6), Insurtech (4), Medio Ambiente (3) y AR/VR (2).

ups Ecuador

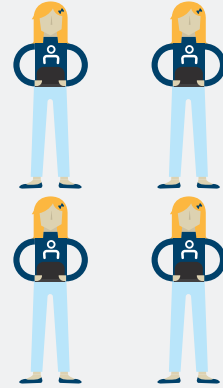
Health Tech



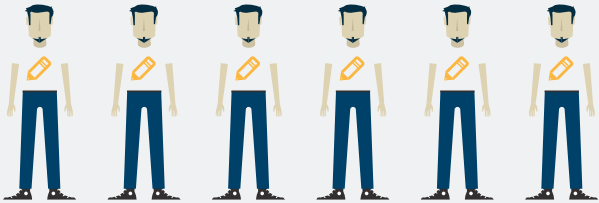
Transporte



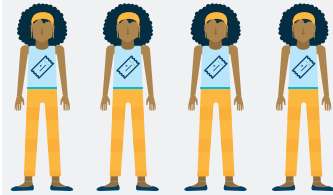
RRHH



EdTech



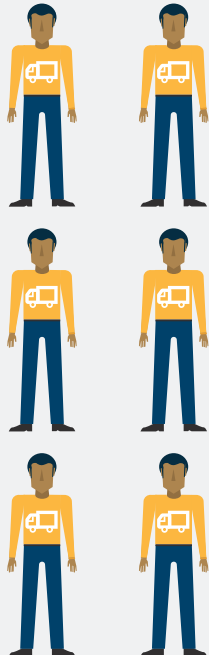
Entretenimiento



PropTech



Logística



AgTech



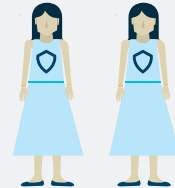
Turismo



Cons. Discr.



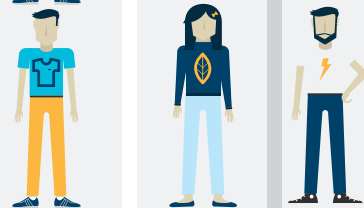
InsurTech



LegTech



M.Amb. AR



Fuente: BuenTrip Hun Radar 13.0

Ubicación geográfica de Startups ecuatorianas

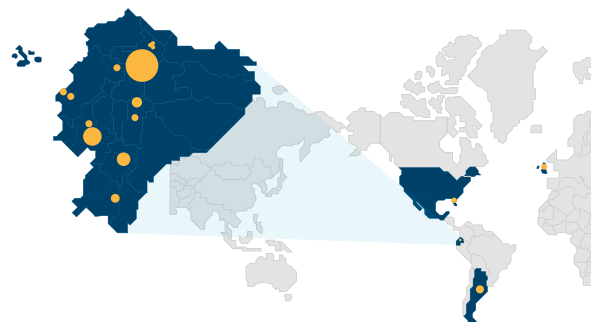
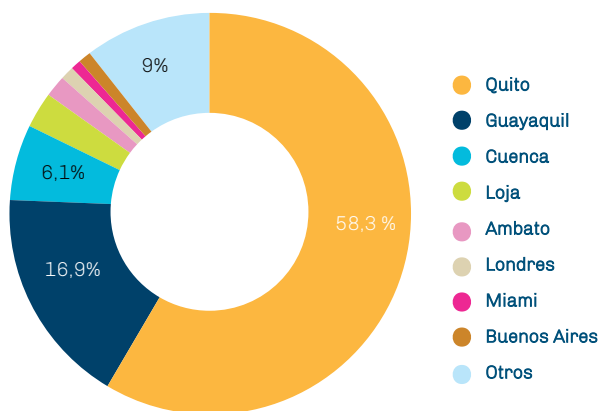
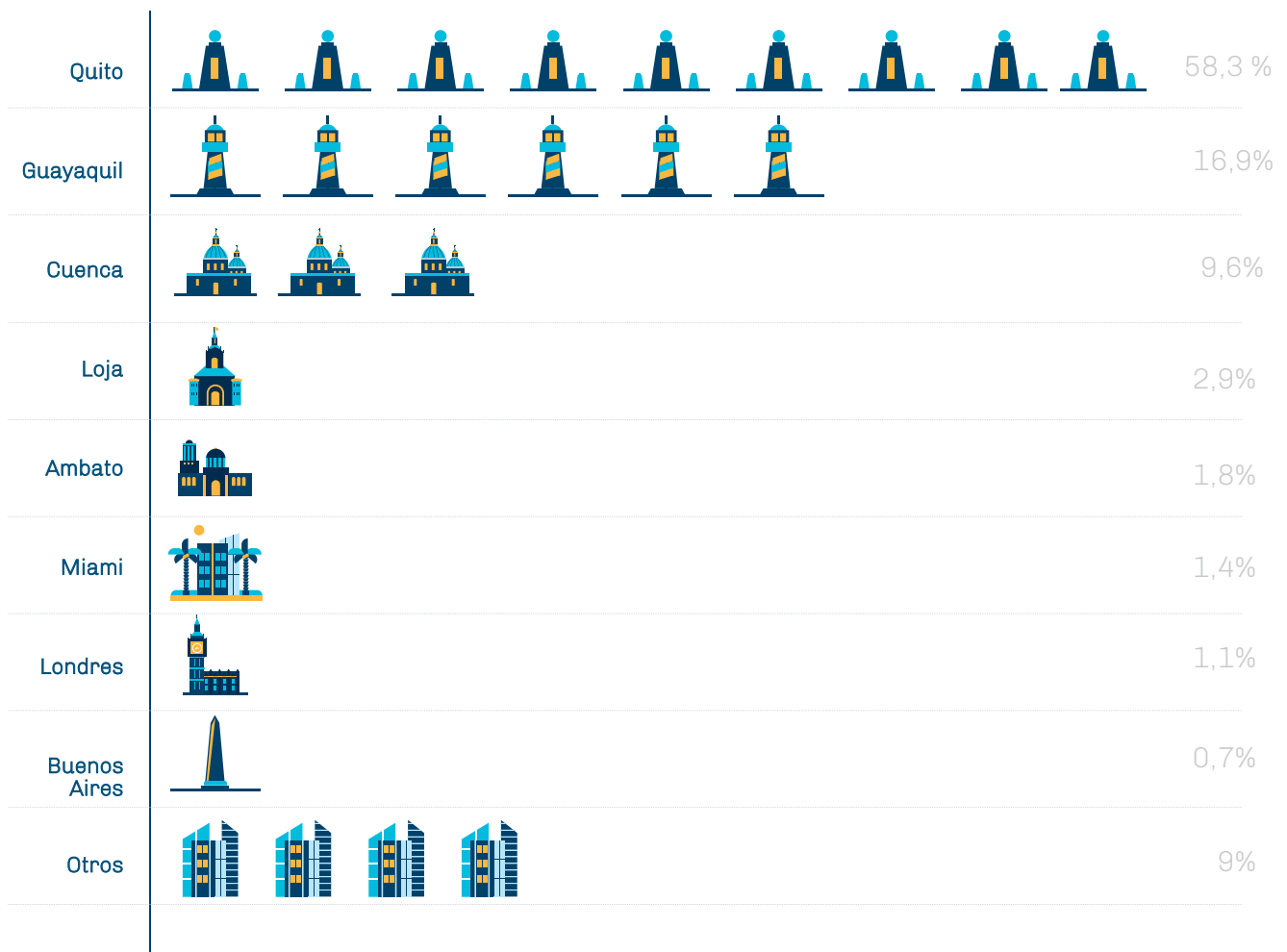
El radar de *BuenTrip Hub* permite evidenciar que la presencia de Startups ecuatorianas están sobrepasando las fronteras nacionales, con la ciudad de Quito, a la cabeza con 162 empresas, seguido de Guayaquil con 47, Cuenca con 17 otras ciudades como Loja y Ambato con 8 y 5 respectivamente.

Algunas de las Startups han sobrepasado los límites del país, entre los que se encuentran Londres (3), Miami (4), Buenos Aires (2), Luxemburgo (1), Ontario (1), Boston (1), New York (1), Amsterdam (1), Brooklyn (1), San Francisco (1), Marina del Rey (1), Los Ángeles (1), Mineapolis (1), Los Ángeles (1), Mississauga (1), Delaware (1) y Santiago de Chile (1).

En la gráfica siguiente se puede apreciar la representación de los lugares con más cantidad de Startups mientras que las que tienen presencia en una sola ciudad se han unificado con fines didácticos bajo la categoría de otros (9,6%).

Se puede evidenciar que algunas de las Startups ecuatorianas están trabajando fuera de las fronteras del país aunque con un porcentaje relativamente bajo en relación a las que se encuentran en la capital, sin embargo deja en evidencia el potencial de internacionalización de estos modelos económicos debido al uso de las nuevas tecnologías (TIC).

Ubicación geográfica de Startup ecuatorianas



Fuente: BuenTrip Hub, Basado en Radar Tech 13.0

Crecimiento del radar Startup

Mapear las Startups de manera periódica en el país, permite visibilizar el contexto de emprendimiento tecnológico que ha sido sectorizado por diferentes áreas de acuerdo al nicho de mercado al que se enfrenta. BuenTrip Hub aclara que estas empresas no son las únicas, pero que en base a su proceso de investigación levantaron estos datos.

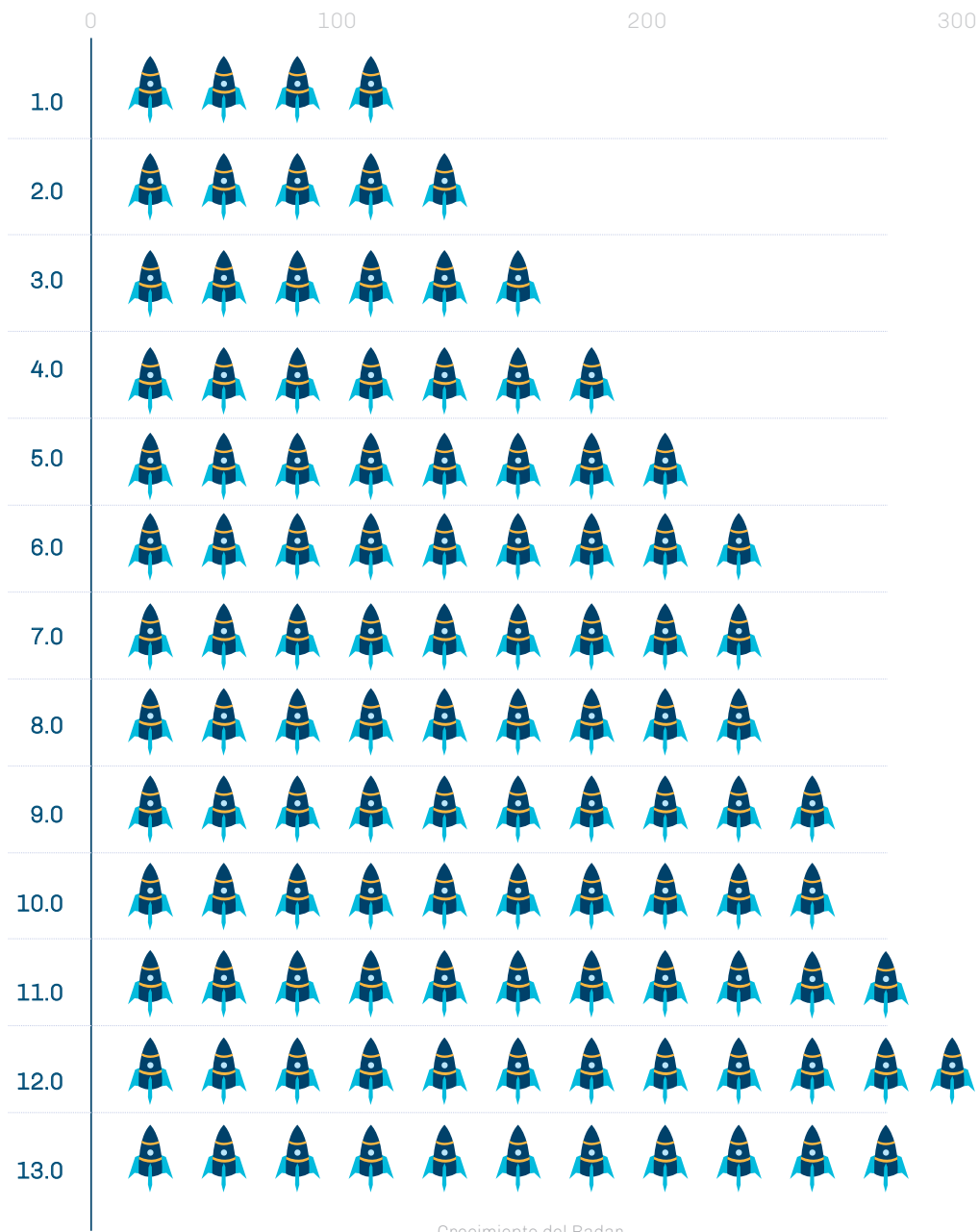
Este material denominado Radar Tech Startup se lo realiza de manera periódica desde el año 2018, en el cual se presentaron tres versiones: la versión 1.0 en la que se registraron 101 emprendimientos, la versión 2.0 registró 118, la versión 3.0 registró 141.

En 2019 surgieron tres versiones: versión 4.0 con 159 emprendimientos registrados, versión 5.0 que con 173 registros y finalmente, la versión 6.0 que registró 188 Startups.

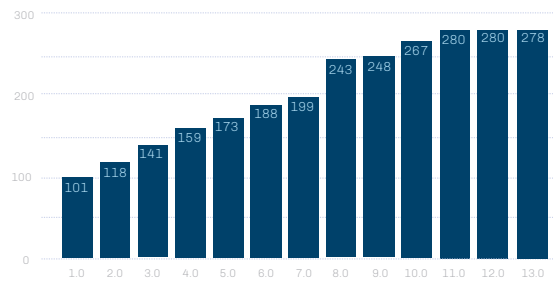
Para el año 2020, se actualizaron tres versiones más: 7.0 con 199 emprendimientos, 8.0 con 243 y la versión 9.0 con 248.

Al 2021, hubo una actualización de cuatro versiones: 10.0 registrando 267 emprendimientos, 11.0 con 280, 12.0 con 280 y la última versión 13.0 registrando 278, en donde se puede apreciar un ligero decrecimiento en relación con las otras versiones dejando en evidencia que en algunos casos ciertas Startups no se consolidaron en el tiempo y cerraron sus operaciones.

Crecimiento del Radar de Startups



Crecimiento del Radar



Fuente: BuenTrip Hub, Basado en Radar Tech 13.0

Resultados de Startups Ecuador



Startups extranjeras -
Fundadores ecuatorianos

26



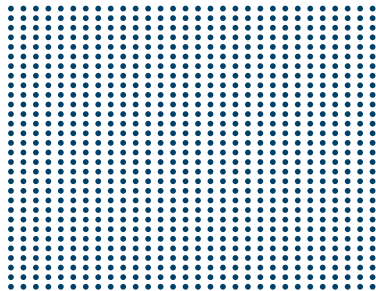
Startups con mujeres fundadoras*

38



Se han internacionalizado*

77



Empleos generados*

2.200



Han recibido Inversiones*

21



Cerraron

103

* Datos parcialmente levantados

Fuente: BuenTrip Hub, basado en Radar Tech 13.0

Con los datos que arrojan el Radar Tech 13.0 desarrollado por BuenTrip Hub se pueden determinar algunos hallazgos importantes, entre los que se encuentran 178 Startups registradas, 77 tiene presencia internacional, poniendo en el mapa al Ecuador a nivel global, Por otro lado, en los datos levantados hay 104 emprendimientos que han dejado de operar por una serie de circunstancias, algunas de ellas ya se han analizado en este documento.

Adicionalmente, existen algunos hallazgos que se encuentran aún en etapa de levantamiento, pero arrojan ciertas referencias respecto a factores como: Startups con mujeres fundadoras en un total de 38. La cantidad de empleos generados aproximadamente está por los 2.200 y 21 Startups han recibido algún tipo de inversión sea esta de

fondos concursables, inversores ángeles, entre otros.

Uno de los aportes más significativos, por parte del levantamiento del radar, es la obtención de un repositorio de Startups que dependiendo de su categoría brinda información relevante según el giro de negocio explicando en la propuesta de valor y las necesidades que cubre en el mercado; la cual es complementada con su sitio web que permite a los usuarios visitarla y conocer más de ellas. El sitio es una herramienta importante para difundir a los públicos que lamentablemente son desconocidas por muchos, por encontrarse en etapa temprana de operaciones.

STARTUPS ECUADOR - RADAR BUEN TRIP HUB



Startup	Descripción	Website
Acatha	Software contable y administrativo	www.acatha.com
AltScore	Datos y scoring alternativos	www.altscore.ai
Aval	Buró de crédito digital y aval información de empresas	www.aval.ec
Avapos	App de facturación para tablets	www.avapos.com
Bankaio	Plataforma de scoring	www.bankaio.com
Bioserver	Plataforma de identificación humana	www.biometrika.ec
Capitalika	Inversiones en criptomonedas	www.capitalika.com
Contapp	Plataforma de contabilidad	www.contapp.com.ec
Contífico	SaaS para contabilidad.	www.contifico.com
Crece Ecuador	Financiamiento para emprendedores	www.creceecuador.com
Cástor	Plataforma de facturación	www.castor-docs.com
Datil	Plataforma de comercio y finanzas electrónicas	www.datil.co
Denarius	Core bancario en la nube	www.denariusonline.com
Dora	Plataforma de contabilidad automática	www.dora.ec
E-Rol	Solución inmediata para atender sus necesidades de liquidez	www.e-rol.com.ec
ESTIMA Finanzas	Asesor financiero	www.boxemprendimiento.com
Ecuafact	Administración de presupuestos y facturación electrónica	www.ecuafact.com
Equileap	Proveedor sobre información de igualdad de género	www.equileap.com
Factible	Plataforma de facturación	www.factible.ec
Factu	Robot (RPA) que descarga tus documentos del portal del SRI	www.factu.com.ec
Facturado	Administración de facturas	www.facturado.ec
Facturero Móvil	Facturación electrónica prepago	www.factureromovil.com
Friendlytransfer	Transferencias bancarias internacionales	www.friendlytransfer.com
Hazvaca	Plataforma de colaboración económica	www.hazvaca.com
Invierte.ec	Plataforma de inversión	www.invierte.ec
Invtir	Obtener insights y análisis para realizar inversiones en EE.UU.	www.invtir.com
Komp.ai	Análisis de historial crediticio para validación de crédito móvil	www.komp.ai
Kuri Bank	Banco digital enfocado en préstamos a MiPymes	www.kuribank.com
Kushki	Cobros online en toda América y el mundo	www.kushkipagos.com
Luz verde	Crédito directo para comerciantes	www.luzverde.com.pa
Mentalytica	Análisis de riesgos financieros	www.mentalytica.com
Mi Negocio	Gestión integral de una negocio, que optimiza procesos	www.minegocio.com.ec
Minerba	Ayuda a mejorar la productividad operacional en empresas	www.minerba.tech
Mis cuentas	Cuaderno de gastos en línea	www.miscuentas.ec
Motorfy	Crédito automotriz	www.motorfy.com/ec
Mujeres Wow	Préstamos para mujeres emprendedoras	www.wowmujeres.com
Osom Technologies	Herramienta de conexión de comercios con el mercado	www.osomtech.com
Pagar es fácil	Plataforma de pagos en línea	www.pagaresfacil.com

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

Startup	Descripción	Website
PagoPlux	Plataforma de cobros digitales	www.pagoplux.com/
Pagomédios	Plataforma de cobros	www.pagomédios.com/
Paymóvil	Pagos móviles	www.b-wise.com/
Payphone	Sistema de cobros desde el teléfono con Visa y Mastercard	www.payphone.app/
Portafolio	Acceder a inversiones en el mercado de valores .	www.futurocasadevalores.com
Prevo	Otorga créditos a personas al construir un perfil crediticio.	www.prevo.io/
Prexagio	Administración financiera visual y automatizada	www.prexagio.com/
PuntoDoc	Facturero digital	www.puntodoc.ec
Quickly Pay	Plataforma de pagos para emprendedores en Latinoamérica.	www.pay.quickly.app
Quinde Fee	Facturación electrónica	www.quindefee.com/
Rapikash	Recibir hasta el 60% de adelanto de tu sueldo	www.rapikash.com/
Sammas	Crowdlending con impacto de desarrollo sostenible	www.sammas.com.ec
Seed Billing	Facturación electrónica	www.seedbilling.com/
Solutransporte	Gestión de operadoras de transporte empresarial	www.solutransporte.com
TuFacturero	Facturación electrónica, proforma, cobros en línea	www.tufacturero.ec
Up Conta	Sistema contable	www.upconta.com/
Yanapana	Financiación participativa de crowdfunding y crowdlending	www.yanapana.fin.ec/

Fuente: BuenTrip Hub, Radar Startup 13.0

eCommerce

Startup	Descripción	Website
Artesan	eCommerce de productos únicos hechos a mano para Latam	www.artesanshop.com
Autority	Venta de repuestos automotrices genuinos en línea	www.repuestoseguro.com
BI2BI	Plataforma para la compra de materiales de construcción	www.bi2bicommerce.com
Benefeats	Restaurantes y empresas de venta de productos y servicios	www.benefeats.com
Box Beep	Ecosistema con múltiples aplicaciones para negocios online	www.boxbeep.com
Canopy Bridge	Conecta a empresas, asociaciones de productores.	www.canopybridge.com
Chekéalo	Tienda en línea	www.chekealoec.com
Chozas	Comunidad digital para artesanos y emprendedores	www.chozas.org
Club y Red	Tienda de electrónica	www.clubyred.com
Colorete	Tienda de cosméticos online	www.colorete.ec
Compra ya	Cuponera de descuentos por internet	www.compraya.ec
Credicel	Plataforma para comprar celulares a crédito	www.credicel.ec
Cuponcity.ec	Cuponera de descuentos	www.cuponcity.ec/quito
D-una	Tienda en línea	www.getduna.com
Don Tuerca	Encontrar el mejor proveedor de repuestos automotrices	www.dontuerca.com
El merkato	Tienda en línea	www.elmerkato.com
Fastfarma	Farmacia digital	www.fastfarma.com
FayerApp	Cuponera en línea	www.fayerapp.com
Gift Point	Giftcards virtuales	www.giftpoint.com.ec
Go ubi	Plataforma para contacto entre comerciantes	www.goubi.com.ec

Startup	Descripción	Website
Kanguro Market	Supermercado en línea	www.kanguro.market
Labahía.ec	Tienda en línea	www.labahia.ec
Mayorist.com	Mercado Mayorista on line	www.mayorist.com
Mi Super online	Supermercado en línea, que permite ganar dinero por referido	www.misuperonlineclub.com
Mi Tienda	Tienda de comercios varios en línea	www.mi.tienda
Mimall	Centro comercial en línea	www.mimallec.com
NitroStock	Comercializadora de llantas en línea	www.nitrostock.com
Noveleros.ec	Novedades	www.noveleros.net
Palet	Tienda para comprar ropa online en Ecuador.	www.palet.com.ec
Para Llevar	Entregas a domicilio	www.parallevearapp.com
Pardux	Plataforma de gestión de ecommerce	www.pardux.com
Promociones cuenca	App de cupones y descuentos del Ecuador	www.promocionescuenca.shop
Shopea	Plataforma de tiendas en línea para comercios en internet	www.shopea.com
Soylugoo	Plataforma de cobranza y delivery	www.soylugoo.com
Supereasy	Supermercado a domicilio	www.encasa.supereasy.ec
Tenderati	Comercio Electrónico que funciona como un mall virtual	www.tenderati.com
Thebouqs.com	Venta de arreglos florales en línea	www.bouqs.com
Tierra Orgánica	Tienda online de productos orgánicos	www.tierraorganicaec.com
Tipti	Asistente de compras de supermecado a domicilio	www.tipti.market
Tustok	Ecommerce de materiales de ferretería	www.tustok.com
Velox	Plataforma de integración de ecommerce	www.velox.ec
Visalú	Tienda en línea de productos de primera necesidad	www.visalumarket.company.site
Wow Delivery	App de comercio en línea	www.wowdeliveryapp.com
Ya está	Tienda de venta de tecnología, electrodomésticos y electrónica	www.yaesta.com

Fuente: BuenTrip Hub, Radar Startup 13.0

Business Solutions

Startup	Descripción	Website
4Tuna	Gestión de mantenimiento de maquinaria en tiempo real	www.4tuna.io
Bookifi	Software de gestión para negocios de salud, belleza y deporte	www.bookifi.co
Boprice	Comparador multicategoría de productos y servicios	www.bopriceapp.com
Brandon Logan	Plataforma para contratar diseñadores en línea	www.brandonlogan.co
COGNITIVA Factory	Plataforma de IoT industrial de América Latina.	www.cogcs.com
Cognitical	Análisis de personalidad y sentimientos con IA	www.cognitical.solutions
Criptext	Servicio de seguridad para emails	www.criptext.com
Datar	Recomendaciones de empresas de consumo masivo	www.datar-ai.com
Easymetering	Plataforma para medición avanzada	www.easymetering.com
Ecuabots	CRM de mensajería mediante para chatbots	www.ecuabots.com
Ferías 360	Plataforma virtual 3D para realizar eventos online	www.ferias360.com
Geevo.io	Agenda de atención al cliente	www.geevo.io

Startup	Descripción	Website
GenApp	Administración remota el control y gestiones empresariales	www.tecnologia-genapp.com
Helio.geo	Plataforma de analítica colaborativa y geoanalítica	www.handytec.mobi/helio
Innomaps	Inteligencia de negocios para peq. y med. emprendedores	www.inno-maps.com
Innox	Inteligencia conversacional para agentes de ventas y call center	www.innox.com
Inspectorio	Plataforma de red de calidad y sostenibilidad, impulsada por IA	www.inspectorio.com
Jelou	Ayuda a las empresas a lanzar soluciones digitales	www.jelou.ai
Kriptos	Locate your Critical Information Automatically	www.kriptos.io
LabNEx	Comunidad digital de emprendedores	www.labnex.net
Limpizimo	Conecta empresas de limpieza con usuarios finales	www.limpizimo.com
MIGO	Marketplace de entregas a domicilio	www.minegocio.com/ec/go
Mensajea	Interacción automática con clientes en mensajería instantánea	www.mensajea.net
Mercately	Manejo de inventario, ventas y comunicación con el clientes	www.mercately.com
Mgma	Análisis de desarrollo productivo como deportista	www.mgma.io/
Mobilvendedor	Plataforma de monitoreo y control de ventas	www.mobilvendedor.com
Nextergy	Soluciones de digitalización END to END	www.nextergy.com.ec
Plugthem	Trans. datos de experiencia del cliente CX Data en conocimiento.	www.plugthem.social
Ponte 10	Marketplace de outsourcing comercial digital	www.pontediez.com
Quick Audits	Software de levantamiento de opinión de clientes	www.quickaudits.io
Sens	Información de procesos a nivel industrial e investigativo	www.nextgen.ec/sens
Spoonity	Plataforma de fidelización digital	www.spoonity.com/es
Tfcsmart	Análisis de compañías y del mercado ecuatoriano con un clic	www.tfcsmart.com
Tinkinme	CRM para WhatsApp	www.tinkin.me
Wayru	Proveedor de Internet para el mundo urbano en desarrollo	www.wayru.org

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

Health Tech

Startup	Descripción	Website
Datos Emergencia	Dispositivos que alamecenan información útil durante emergencias	www.datosemergencia.com
Doctopro	Plataforma de agendamiento de citas médicas	www.doctopro.com
Doctorcitos.com	Plataforma para búsqueda de centros médicos y especialistas	www.doctorcitos.com
Doctorisy	Búsqueda de especialistas y agendamiento de citas médicas	www.doctorisy.com
DrContigo	Servicios integrales de gestión y administración de la atención	www.drcontigo.com
GDoctors	Gestión de citas médicas	www.gDoctors.com
Instasalud	Plataforma de telemedicina	www.instasalud.com
Orion-labs	Gestión de laboratorios clínicos	www.orion-labs.com
Prime Doctor	Agendamiento de citas médicas	www.primedoctor.app
Psiconnect	Servicios de salud mental y progreso psicoterapéutica online	www.psiconnect.ec
Reliv	Software de gestión médica y servicio de telemedicina	www.reliv.la
Saku Mind	Aplicación de bienestar al aire libre	www.sakumind.com

Startup	Descripción	Website
Saluto	Servicios médicos, farmacia y otros vinculados a la salud	www.saluto.com.ec
Talov	Tecnología para personas con discapacidad utilizando IA	www.talovstudio.com/es
Tecnimedicos	Consultorios, agendamiento de citas médicas	www.tecnimedicos.com
Telemédico	Plataforma de servicio de telemedicina de especialidad	www.telemedico.com.ec
Tu Doc	Plataforma gratuita de salud	www.tudoc.ec

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

EdTech

Startup	Descripción	Website
1Mentor Inc	Permite a los estudiantes entender el mercado laboral	www.1mentor.io
A la u	Cursos en línea	www.app.alau.org
Clases Live	Plataforma para estudiar en línea	www.claseslive.com
Comuni	Ayudan a mujeres a crear su negocio desde casa	www.comuni.academy
Cuestionarix	Plataforma de preparación para exámenes estandarizados	www.cuestionarix.com
Databits	Formación de talento competitivo en Ciencia de Datos y Big Data	www.databits.ai
Educadots	Plataforma educativa	www.educadots.com
Eduklip	Creación de evaluaciones en línea	www.eduklip.com
Idukay	Automatización de procesos académicos	www.idukay.com
Insani Academy	Cursos sobre robótica	www.noseasunsimplemortal.com
Inspira	Guía vocacional para estudiantes	www.inspira.com.ec
Mikareno	Plataforma de gestión académica	www.mikareno.com
Moi	Plataforma de aprendizaje colaborativo	www.growmoi.com
My Uniguru	Plataforma para elegir universidades en el extranjero	www.myuniguru.com
Newton virtual	Preuniversitario en línea	www.newtonvirtual.com
Poliestudios	Cursos de profesionalización en línea	www.poliestudios.org
Storybook	Guía para padres con bebés que tienen problemas para dormir	www.storybook-app.com/es
Tutoreando	Cursos y capacitaciones en línea	www.tutoreando.com
Virtual Learning	Cursos virtuales	www.virtualearning.com.ec

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

PropTech

Startup	Descripción	Website
Aló maestro	Market place para servicios de mantenimiento y reparación	www.alomaestro.com
Aoraservicios	Marketplace de servicios de mantenimiento	www.aoraservicios.com
Brixcer	Base de datos de la construcción	www.brixcer.com
Caliu	Plataforma de bienes raíces	www.caliu.ec
Easyfix	Reparatodo	www.easyfix.ec
Encarti	Marketplace de servicios de mantenimiento	www.encarti.com
Ghou	Sistema integral e inteligente de control de acceso y administración	www.ghou.com.ec
Gridics	Medición del potencial de desarrollo de ciudades	www.gridics.com
Habitanto	Software para la administración de condominios, edificios, etc.	www.habitanto.com

Startup	Descripción	Website
Keyo	Plataforma de seguridad biométrica	www.keyo.co
Kunpa	Servicios de hogar (plomeros, pintores, electricistas, jardineros)	www.kunpa.co
Noc Noc	Conectar a personas que buscan servicios del hogar	www.nocnoc.com.ec
OnBuild	Generación de presupuestos de construcción	www.on-build.com
Pinlet	Gestión y automatización de urbanizaciones	www.pinlet.net
QOM	Solucionar problemas de pintura, plomería o electricidad.	www.qom.services
Reporte inmobiliario	Reporte inmobiliario virtual	www.reporteinmobiliario.com
Trivo	Asesor en línea para compra de inmuebles	www.trivo.com.ec
Yana.ec	Reserva y pago de servicios de limpieza por horas y por demanda	www.yana.ec

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

Logística

Startup	Descripción	Website
Aerialoop	Operación de puentes aéreos logísticos basados de drones	www.aerialoop.com
Airpals	Conecta viajeros con personas que quieren comprar en USA	www.airpals.io
Bou	Alquiler de camiones, camionetas y winchas	www.bou.ec
Delivereo	Servicio de mensajería y domicilio express	www.delivereo.com
Gacela	Entregas de última milla	www.gaceladelivery.com
Location world	Desarrollo de tecnología telemática	www.location-world.com
Mi Piloto	Mensajería empresarial	www.mipiloto.com.ec
Niu Locker	Gestionar las entregas y recepciones de paquetería	www.niulocker.com
Nuvocargo	Cargo entre México y Estados Unidos	www.nuvocargo.com
Ofertas en camino	Cotizaciones de transporte de carga pesada	www.ofertasencamino.com
Picker Express	Plataforma de envíos	www.pickerexpress.com
Sandhill Relocation	Un generador de prospectos para agentes de reubicación	www.sandhillrelo.com
Shappi	Conecta a viajeros, que alquilan el espacio en su equipaje	www.kargoo.io
Shippify	Logística de entregas a domicilio programadas o inmediatas	www.shippify.co
Spidy	Plataforma de encomiendas	www.spidy.com.ec
Tas-on	Transporte de carga pesada calificadas para empresas	www.tas-on.com
ThankU	Conecta viajeros con personas que desean enviar o recibir cosas	www.thanku.store

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

LegalTech

Startup	Descripción	Website
Legal Inside	Servicios legales	www.legalinside.net
Leywork	Plataforma de servicios legales	www.leywork.com
Todo legal	Plataforma de servicios legales	www.todo.legal
Tramitez Ecuador	Soluciones digitales para realizar trámites legales en línea	www.tramitez.com
Ulpik	Plataforma de consultas legales	www.ulpik.com
Unalaw	Asesoría legal en línea	www.unalaw.com
Virtualex	Biblioteca virtual sobre normativa legal ecuatoriana vigente	www.virtualex.ec

Transporte

Startup	Descripción	Website
CarConnect	Connecting solutions for people and car services	www.carconnect.com.ec
Chofi	Plataforma para contratar un chofer	www.chfi.net
Clipp	Análisis en tiempo real de tráfico y solicitud de transporte en línea	www.clipp.eco
EMPTYRE	Desinfla los neumáticos del vehículo en caso de robo	www.emptyre.com
Hop scooter	Plataforma para contratar scooters	www.hopscooter.com
Hypermobilidad	Rastreo satelital para taxis mediante botones de auxilio	www.hypermovilidad.com
Kradac	Soluciones tecnológicas para movilidad y ciudades inteligentes	www.kradac.com
LAS	Levantamiento topográfico mediante drones	www.latitudeas.com
Moveo	Plataforma de alquiler de scooters	www.moveo.ec
Multipasajes	Venta de boletos de buses interprovinciales en línea	www.multipasajes.com
Navitrac	Control y localización de vehículos	www.navitrac.com.ec
Porsupuesto	Plataforma para compra de boletos autobús	www.porsupuesto.ec
Q-Ñan app	Guía para usuarios de transporte público o ciclistas	www.facebook.com/qnanapp
Sspot	Plataforma de gestión de parqueaderos	www.sspot-app.com
Tu auto en casa	Concesionario virtual	www.tuautoencasa.com
Vamos Pasajes	Boletería de buses interprovinciales	www.vamospasajes.com

Fuente: Buen Trip Hub. Radar Startup 13.0

RRHH

Startup	Descripción	Website
Evaluar	Automatización de procesos de reclutamiento del personal	www.evaluar.com
Jobal	Ofertar servicios profesionales a clientes cercanos por ubicación	www./jobal.app/
Job fiter	Gestión de marca empleadora y compromiso del trabajador	www.job fiter.com
Kronio	App para el control de asistencia y manejo de personal.	www.kronio.io/
Kudert	Plataforma de selección de talento humano para empresas	www.kudert.com
LILA C.L.	Plataforma de trabajo flexible para madres	www.grupolila.com
Motivy	Solución de experiencia del empleado y la cultura organizacional	www.motivy.co/
Nominaz	Manejo de nómina empresarial	www.nominaz.com
Portal talento	Bolsa de empleo virtual	www.portaltalento.com
Traby	Conectar personas con Oportunidades de Trabajo.	www.traby.app
Twiins	Gestión de talento humano	www.twiinshrm.com
d2Web	Gestión de presencia y productividad	www.biometrika.ec

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

Insurtech

Startup	Descripción	Website
Seguros.com.ec	Plataforma de seguros	www.seguros.com.ec
Seguros123	Venta de seguros para vehículos en línea	compara-ecuador.seguros123.com
Vale	Suscripción de bienestar que provee servicios de telemedicina	www.vale.lat
Willay.SA	Análisis constante de las necesidades de un vehículo	www.willaysa.com

Entretenimiento

Startup	Descripción	Website
Buen plan	Organización y venta de tickets de eventos	www.buenplan.com.ec
Get Inkspired	Leer, escribir y publicar historias creativas y novelas	www.getinkspired.com
Meet2go	Plataforma de venta de entradas a eventos	www.meet2go.com
Pelotea	Gestionar ligas y equipos de fútbol con un seguro para jugadores	www.pelotea.com
Searchef	Experiencias gastronómicas, chefs a domicilio, clases de cocina	www.searchef.com
Touche Premiere	Permite mirar vídeos y ganar dinero mediante recomendaciones	www.touchepremiere.com
Winstats	Análítica deportiva enfocada en el análisis de rendimiento	www.winstats.com.ec
Zine.ec	Cine ecuatoriano y latinoamericano para ver por streaming	www.zine.ec

Fuente: BuenTrip Hub, Radar Startup 13.0

Turismo

Startup	Descripción	Website
Bucket Pass	Venta de pases para conocer cinco lugares turísticos de Quito	www.bucketpass.com
Ecohelix	Plataforma de turismo sustentable y ecológico	www.ecohelix.org
Go Ecuador	Guía informativa y turística en línea	www.goecuador.net
Iwanna Trip	Reserva de tours en línea	www.iwanatrip.com
TourOpp Go	Plataforma de descuentos en tours	www.go.touropp.com
Wanderbus	Plataforma para contratar tours a nivel nacional	www.wanderbusecuador.com
Zigo	Plataforma de hospedaje	www.zigohoteles.com

Fuente: BuenTrip Hub, Radar Startup 13.0

Consumo discrecional

Startup	Descripción	Website
2look.App	Conectar a todos los usuarios de la industria de la belleza.	www.2look.app
Codriver	Servicios automotrices a domicilio o en el lugar que se requiera	www.codriver.city
Diario de novias	Directorio digital de proveedores de bodas	www.diariodenovias.com
Kiarame	Hospedaje para gatos y perros	www.kiarame.com
Kiupon	Ahorrar dinero con beneficios exclusivos y en Guayaquil	www.kiupon.com
Ocre app	Servicios de belleza a domicilio (on demand)	www.ocreapp.com

Fuente: BuenTrip Hub, Radar Startup 13.0

Medio Ambiente

Startup	Descripción	Website
HeVA	Control y gestión medio ambiental de las organizaciones	www.sicmaecuador.com/heva
Ichthion Limited	Protección y restauración de la fauna y flora oceánica	www.ichthion.com
Reciveci	Asesoramiento de reciclaje	www.reciveci.ec

Fuente: BuenTrip Hub, Radar Startup 13.0

AgTech

Startup	Descripción	Website
Agrapp	Cuaderno de campo inteligente	www.agrapp.cl
Agrizon	Plataforma para venta de productos agrícolas	www.e-agrizon.com
Agro Scan	Datos rápidos y precisos para toma de decisiones en el campo	www.agroscan.ec
BioDynamics	Plataforma basada en IA para optimizar la producción de camarón	www.biodynamics.tech
Biofeeder	Alimentación automatizada para el cultivo de camarón	www.biofeeder.net
Blue Sensor Data	Monitorea datos del agua en tiempo real en ambientes acuícolas	www.bluesensordata.com
Orijin	Toda la historia detrás del producto por códigos QR	www.orijin.io
Visualtech	Sensores de Agricultura de precisión para cultivos agroproducidos	www.visualtech.ec

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

AR/VR

Startup	Descripción	Website
Emerge	Plataforma de interacción humana a través de realidad cruzada	www.emergenow.io
Womp.xyz	Plataforma que fusiona web3D, realidad mixta e impresión 3D	www.womp.xyz

Fuente: BuenTrip Hub. Radar Startup 13.0

Capítulo 4 | Diálogo con Startups

INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

Una vez realizado el análisis de visualización de datos de fuentes secundarias basada en la metodología GEM y El Radar de BuenTrip Hub, se busca recabar información de emprendedores que a través de su experiencia sirvan de aporte para otros emprendimientos ecuatorianos.

PROPÓSITO

Este estudio busca documentar las experiencias de profesionales que trabajan en el mundo de la innovación tecnológica, registrando sus puntos de vista y aportes en el complejo mundo de las Startups en torno a su interacción y participación en mercados vinculados con las pequeñas y medianas empresas del Ecuador.

Este proyecto tiene un enfoque cualitativo debido a que se busca recabar información exploratoria de diferentes fuentes las mismas que atravesó de su experiencia y vivencias en relación a la construcción de Startups a fin de realizar un análisis de la misma, como plantea Hernández (2014) "la investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto" (p. 358).

Al recabar las experiencias vividas por los los diferentes emprendedores de los sectores tecnológicos es pertinente realizar una serie de entrevistas a las mismas que arrojarán datos relevantes de su proceso de formación, para ello se plantea un proceso sistemático que según Hernández (2014) "permite plantear nuestro problema de estudio propósito basado y/o los objetivos, las preguntas de investigación, la justificación y la viabilidad, una exploración de las deficiencias en el conocimiento del problema y la definición inicial del ambiente o contexto" (p. 358).

RESULTADOS O COMPONENTES

- Identificar el escenario preliminar sobre la definición y estructura de Startups y su influencia en el mercado ecuatoriano.
- Recabar evidencias de Startups nacionales mediante levantamiento y sistematización basados en modelos cualitativos.
- Clasificar los hallazgos obtenidos en razón del modelo metodológico.

Tipo de investigación:

Se aplicó la investigación exploratoria para gestar un primer acercamiento con emprendedores que se han mantenido en el tiempo y referente para el sector.

Métodos:

Se empleará el método cualitativo e interpretativo en donde se recopilará los criterios y vivencias de los emprendedores referenciales.

Técnicas:

La técnica empleada será la entrevista a los diferentes emprendedores que formaron parte del proyecto con base a su relevancia.

Muestreo en la investigación cualitativa

Esta investigación se basa en un proceso inductivo y no probabilístico, debido a que no es necesario generalizar los resultados obtenidos con una población mayor; por lo tanto, se determinará en base a criterios de áreas de innovación para determinar cuál es el mejor universo de estudio.

“En los estudios cualitativos el tamaño de muestra no es importante desde una perspectiva probabilística, pues el interés del investigador no es generalizar los resultados de su estudio a una población más amplia. Lo que se busca en la indagación cualitativa es profundidad” (Hernández, 2014, p. 384).

Es importante acotar que este método no sigue una estructura lineal, como es el caso de la investigación cuantitativa, puesto que en el afán de encontrar hallazgos se pueden realizar acciones simultáneas atendiendo a un orden específico; como bien lo sustenta Hernandez (2014) “el proceso cualitativo no es lineal ni lleva una secuencia como el proceso cuantitativo. Las etapas constituyen más bien acciones que efectuamos para cumplir con los objetivos de la investigación y responder a las preguntas del estudio; son acciones que se yuxtaponen, además de ser interactivas o recurrentes”.(p. 384).

Para entender el fenómeno de las Startups en el Ecuador se toma como referencia un tamaño de muestra de estudios cualitativos de tipo “estudio de casos” que según Hernandez (2014) puede ser de 6 a 10 empresas.

Muestras homogéneas:

Al contrario de las muestras diversas, las homogéneas con las unidades a seleccionar poseen un mismo perfil, por compartir rasgos característicos. Su propósito es centrarse en el tema por investigar o resaltar situaciones, procesos o episodios en un grupo social.

MUESTRA DE STARTUPS

Unidades iniciales y finales de la muestra.

Siete emprendedores de Startups que tengan presencia en la plataforma BuenTrip Hub y que pertenezcan a sectores como FinTech, eCommerce, Business Solution, recursos humanos y health tech, que tengan en común el componente tecnológico como herramienta de innovación, y que se encuentran en las principales ciudades del país como Quito, Guayaquil e Ibarra.

Recolección y análisis de los datos cualitativos

Al ser una investigación cualitativa es pertinente determinar la relación entre la muestra seleccionada, la recolección de los datos y su posterior análisis, buscando en todo momento obtener datos de profundidad que no se limiten únicamente a cuantificar datos, sino por el contrario que arroje hallazgos desde la subjetividad de cada empresa a fin de llegar a conclusiones que aporten al ecosistema emprendedor y el surgimiento de nuevos modelos escalables como son las Startups.

ENTREVISTA

Lo principal de este instrumento es recabar los diferentes puntos de vista y experiencias adquiridas en el tiempo por los emprendedores, dando valor a las visiones personales y estrategias implementadas por cada Startup; las cuales han permitido recorrer un camino distinto, llevando a otro nivel a la innovación en el país.

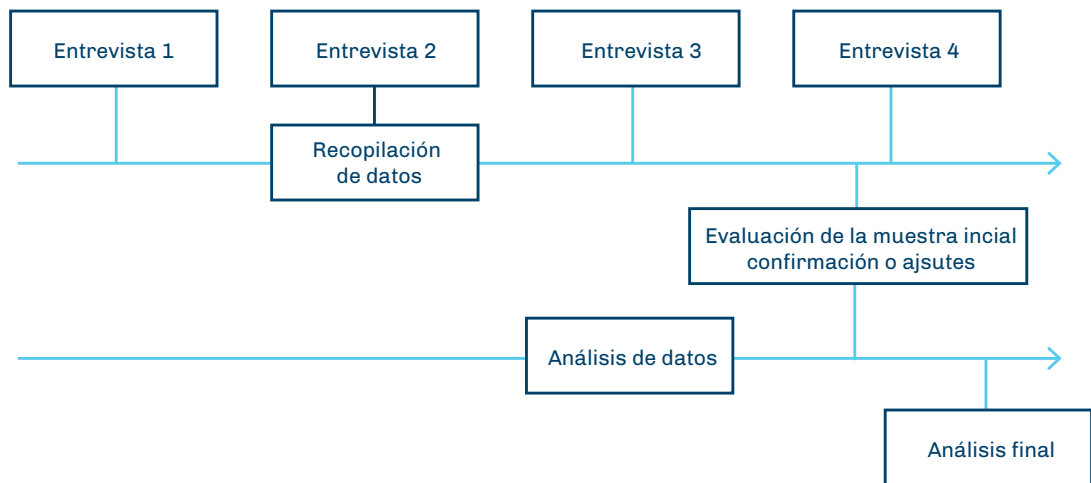
La situación coyuntural por la pandemia del Covid-19 ha limitado la posibilidad de realizar trabajo de campo sin embargo, el empleo de la tecnología a través de plataformas de conectividad fueron aliadas para realizar las diferentes actividades planteadas, realizando conexiones independientemente de la ubicación geográfica de las Startups, sea dentro o fuera de la provincia de Imbabura que es el centro de donde nace la investigación.

Tipo de entrevista

Se aplicará la entrevista semiestructurada por la posibilidad de que en la conversación surjan nuevas interrogantes que aporten valor y riqueza a la investigación. Para Hernández (2014) "las entrevistas semiestructuradas se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información. Las entrevistas abiertas se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla"(p. 403).

Las estructuras de las preguntas se basan en 4 tipos:

- Preguntas generales:
¿Qué opina de los emprendimientos en Ecuador?
- Preguntas para ejemplificar
¿Qué pasaría si las Startups no tuvieran presencia en el mercado?
- Preguntas de estructura
¿Qué problemas se han presentado al momento de iniciar su Startup?
- Preguntas de contraste
¿Si tuviera que comparar el nivel de innovación de Ecuador con el resto de Sudamérica, cómo lo ve?



Fuente: Metodología de la investigación, Hernández(2014).

TALOV

Entrevista Carlos Obando, CEO y cofundador de TALOV, empresa de Imbabura.



Carlos Obando
CEO y cofundador de
TALOV

Categoría: HealthTech

¿Cómo inicia TALOV?

Carlos Obando: Desde que era estudiante siempre me interesó formar parte de temas extracurriculares; me gradué en la Universidad Técnica del Norte en la carrera de Ingeniería en Mecatrónica y fui el cofundador del club de robótica de la Universidad que hasta ahora mantiene su vigencia. Todo lo que aprendía siempre quise involucrarlo en desafíos sociales, esa es mi motivación. Un año antes de comenzar TALOV desde cero, me reuní con Hugo Jácome que ahora es mi colega. En ese encuentro comentamos los proyectos que estábamos ejerciendo y en un análisis decidimos unir ambas ideas; los dos renunciamos a nuestros trabajos de ese entonces y conformamos TALOV en el año 2016 que es una empresa con una aplicación para personas con problemas de audición.

Desarrollaron el proyecto Speaklist, ¿Nos puedes compartir un poco de su funcionamiento?

C.O: Una vez constituida la compañía, tras ocho meses de trabajo intenso en ensayo y error del software, nace speaklist nuestra primera aplicación que sale al mercado en el año 2017. Esta aplicación es una herramienta poderosa con relación a la inteligencia artificial, entonces a través de la cámara del celular se puede reconocer el lenguaje en señas y traducirlo en tiempo real en voz y texto. Un factor muy importante para nuestra aplicación es que el lenguaje de señas no es universal ya que varía depende el país o continente, entonces nuestra aplicación tiene objetivos grandes y ahora traduce cuatro tipos de lenguaje de señas, el americano, alemán, frances y japonés.

Nuestro objetivo a futuro es de a poco digitalizar el lenguaje de señas, además, la aplicación reconoce los sonidos dentro del entorno sonoro de esta persona, y otra función de la aplicación es que traduce a manera de texto lo que una persona habla.

Cabe mencionar que speaklist no trabaja solo en el idioma español, tiene disponible 35 idiomas en sistema Apple y 48 idiomas en sistema Android; gracias a esto nos permitió entrar a una escala global y no solo quedarnos en la regional.

¿Puedes compartir un poco acerca de tu portafolio de proyectos?

C.O: Tenemos otra aplicación llamada visión que es específica para personas con discapacidad visual, esta aplicación nace en el 2018, pero llega a tiendas para el inicio del 2019.

Visión tiene seis funciones, una de la principal es que a través de la cámara del celular y gracias a la inteligencia artificial nuestra aplicación reconoce objetos y sus distancias, puede leer textos.

Cuando realizamos la investigación de campo nos reunimos con personas que tienen discapacidad visual y nos comentaron cuáles eran sus problemas, nos comentaron acerca de su día a día y los retos que deben sobrellevar.

Algo curioso que nos compartieron es que para ellos es muy complicado diferenciar un billete de 20 dólares con uno de 5 dólares. Entonces nuestra aplicación permite descifrar tipo de billete es si se lo pone ante la cámara.

“Todo lo que aprendía siempre quise involucrarlo en desafíos sociales, esa es mi motivación.”



Ahora bien, en la creación de estas dos aplicaciones hemos querido darles la ventaja de que no necesitan ser usadas con internet porque para nosotros es importante mantener la privacidad de nuestros clientes ya que ha habido casos de robo de información por medio de aplicaciones.

Actualmente estamos trabajando en nuestra tercera aplicación que va dirigida a las personas que padecen de discapacidad intelectual, tenemos un prototipo y trabajamos con Sebastián un niño de la ciudad de Ibarra que tiene discapacidad intelectual desde su nacimiento, sin embargo, hemos logrado avances significativos ya que con los modelos de inteligencia artificial reconoce los gestos y sonidos de Sebastián; para así aprender continuamente el sistema. Este prototipo no se encuentra en el mercado, pero seguimos trabajando.

La finalidad global de TALOV es abordar todo tipo de discapacidad mediante aplicaciones y ahora ya vamos desarrollando soluciones para tres tipos de discapacidades.

¿Cómo es una metodología de trabajo en TALOV?, ¿Cómo sería una idea inicial hasta llevarla a un prototipo en TALOV?

C.O: Para crear algo verdaderamente innovador es principal eliminar la burocracia porque muchas veces retrasa los objetivos que se tiene como empresa por la falta de apoyo. Es por eso que con el equipo de trabajo debatimos las ideas que proponen y prevalece la más fuerte. Una vez con la idea clara realizamos el proceso de investigación donde entra el ensayo y error que se presente para posteriormente ir a las comunidades de las personas con discapacidad para hacer las pruebas de nuestra aplicación. Lanzamos versiones beta para los usuarios que tienen la parte premium de



Talov está comprometido en usar la tecnología como un instrumento de inclusión para las personas con discapacidad mediante el desarrollo de productos y servicios sofisticados y funcionales.

la aplicación y este es un feedback muy importante porque los usuarios nos dicen en qué mejorar, nos da nuevas ideas y es así como todo se alimenta para mejor.

¿Nos puedes contar el vínculo que han tenido al trabajar con otras Startups?

C.O: Emprender dentro del sector social es complejo en especial en Latinoamérica y en nuestro país, dado que no muchas personas quieren invertir en tecnologías de ayuda social; este obstáculo lo convertimos en nuestra fortaleza por lo que buscamos alianzas en BuenTrip Hub, Impacto Labs, entre otras. Con ellos hemos participado en concursos de emprendimiento que nos ayudaron a adquirir fondos no reembolsables y eso es importante para el desarrollo de algo comercial.

Participamos en concursos internaciones como Fitstar una empresa suiza que apoya los emprendimientos de países con mercados emergentes como el caso de Ecuador; un país complejo en el aspecto político es por eso que preferimos relacionarnos con el sector privado para luego pasar a tener más vínculos internacionalmente.

¿Cuál es la motivación de TALOV para continuar con el desarrollo de estas aplicaciones?

C.O: Los mensajes de agradecimiento que llegan a nuestro correo por medio de los usuarios de nuestra aplicación, son detalles significativos que nos demuestran el buen uso que le estamos dando a la tecnología y nos motivan a continuar desarrollando y mejorando las aplicaciones.
Un paradigma existente en Ecuador es que se cree que no somos capaces

de crear tecnología, cuando la realidad es otra, que inclusive los países desarrollados adquieren nuestras aplicaciones, estos países tienen una idea de inclusión diferente a la existente en el país.

¿Cuáles son los retos que enfrentan las Startups ecuatorianas dado que muchas veces no se piensa en la innovación?

C.O: Los inversores suelen fijarse más en aquello que les dé retorno como el caso de las Startups Fintech, deliveri, de banca, entre otras.

En cambio, para los Startups del sector social las cosas son diferentes puesto que no hay muchos inversores interesados en este sector. Para nosotros el haber participado y ganado un concurso nos ha ayudado a tener el capital para nuestra empresa.

Nuestro modelo de negocios funciona en tipo suscripción, manejamos tres planes, el plan mensual, plan anual y el plan de por vida.

Para manejar los precios debe ser en base al mercado de cada país. En Ecuador la aplicación es gratuita y damos licencias de por vida a las personas que padecen de alguna discapacidad. Nuestro proyecto busca ser sustentado y dar la mano a quienes la necesiten.

¿Se consideran una Startup? ¿Y qué es una Startup para TALOV?

C.O: Personalmente una Startup es donde se puede opinar, compartir ideas, no hay un orden jerárquico; en una Startup existe la unión de todo el equipo y la opinión conjunta para crear ideas y solucionar problemas. Un Startup es el dinamismo y creatividad entre todos los miembros de un equipo.

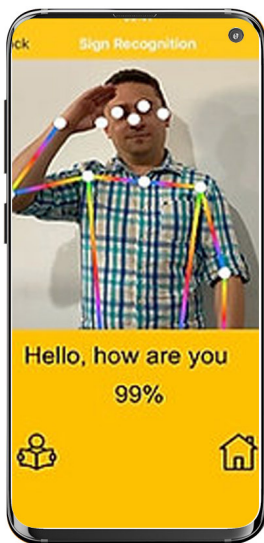
¿Cuál fue la idea que surgió para el nombre TALOV?

C.O: En el 2013 contraté una consultora para que cree mi marca y les di los parámetros de mis valores, mis gustos tecnológicos y hacia donde quiero apuntar; cabe recalcar que todavía no definíamos que TALOV trabajaría en ayuda de personas con discapacidad entonces les di la libertad de ponerle un nombre.

Cuando me indicaron el nombre de TALOV me agradó porque era algo suave y sutil, además hubo la coincidencia de que dividiendo el nombre TALOV en dos, la parte TAL le di el significado de talento y la parte OV lo interpreté como las iniciales de mi nombre y quedó como Talento Obando Villarreal.

En lo académico ¿Qué consejo le darías a un estudiante que se desmotiva el mercado decaído en el Ecuador y cómo podría salir adelante a pesar de los retos que enfrentará?

C.O: Depende de la motivación de no quedarse únicamente con lo aprendido en clase, más bien estar un paso adelante. Un defecto que detecté en la academia es cuando al terminar una carrera lo primero que enseñan es a encontrar un trabajo, pero no enseñan correctamente cómo podría el estudiante emprender una idea de negocio que se puede encontrar dentro de sus planes. Emprender es un camino duro que necesita de mucha perseverancia, pero si preexiste una idea hay que explotarla hasta conseguir lo que se sueña en tener.



Talov ha desarrollado dos aplicaciones para personas con discapacidad. Speakliz diseñado para personas sordas. Vision diseñado para personas ciegas.



TECHMTC

Entrevista al Msc. Diego Trejo

¿Diego, nos puedes contar un poco de tu campo de trabajo?



Diego Trejo
CEO de TECHMTC

Categoría: FinTech

Diego Trejo: Estamos a cargo de un Startup tecnológico que brinda servicios basados en software que coincide con el tema de fintech que hace relación a la tecnología en el sector financiero. Nuestra compañía TECHMTC va operando desde finales del año 2018, el primer año nos dedicamos únicamente a desarrollar productos de software hacia un nicho específico que son las cooperativas, dentro de estas cooperativas nos dedicamos a las de segmento uno, dos y tres, como también nos dedicamos a las cooperativas de la sierra norte del país y tal vez centrarnos un poco en la sierra centro de la región. Estamos por cumplir 3 años y considero que hemos logrado objetivos muy importantes de los que nos hemos planteado.

¿Puedes compartir un poco de tu formación y campo de especialidad y tu experiencia dentro de la industria?

D.T: Soy ingeniero en sistemas computacionales por la Universidad Técnica del Norte, así también tengo una maestría en gerencia de tecnología e información de la Pontificia Universidad Católica. Desde mis inicios como estudiante estuve afín al desarrollo tecnológico basado en software y en sistemas de telecomunicaciones, actualmente soy docente en la carrera de ingeniería en Software en la Universidad Técnica del Norte por 9 años, de igual manera fui docente en la Universidad Católica alrededor de 15 años. Estos años de experiencia me han permitido analizar y conocer el mercado para que así pueda centrarme en el desarrollo del software especialmente en Fintech. Los últimos 15 años he estado buscando resolver problemas del sector financiero con ayuda de herramientas tecnológicas.

¿Cuál fue la oportunidad que identificaste en el sector financiero para que TECHMTC decida entrar en este territorio?

D.T: A parte de la docencia estuve ejerciendo funciones de consultoría y de dirección de proyectos tecnológicos. Con el pasar del tiempo lideré el departamento de tecnología de la información y comunicación de la Cooperativa Atuntaqui y fue aquí donde descubrí que el tema del sector financiero es muy importante especialmente porque es el motor activo de la economía de un país; entonces vimos los procesos que se realizan en una entidad de cooperativa. La empresa que ahora lleva por nombre Cobiscorp desarrolla software para bancos, sus clientes son en su mayoría extranjeros; esta empresa dio un giro, y se enfocaron en las cooperativas a nivel nacional fueron los precursores en temas de Fintech en el Ecuador.

“Los últimos 15 años he estado buscando resolver problemas del sector financiero con ayuda de herramientas tecnológicas.”

Al ser una persona que lideraba el departamento de tecnología en la cooperativa Atuntaqui pude tener vínculos con colegas que se encontraban en otras cooperativas, una vez que este proyecto se fue encaminando hicimos acciones en el sector de telecomunicaciones. Posteriormente lideré otros proyectos que me ayudaron a conocer más acerca del tema financiero y actualmente en Imbabura decidimos abrir una línea de negocio enmarcada al tema de Fintech.

¿Qué desafíos y retos experimentó TECHMTC al abrirse paso dentro del mercado?

D.T: El principal problema que tiene que enfrentar un emprendedor en Ecuador es posesionarse en un mercado específico, porque es importante para un emprendimiento tener trayectoria de su desarrollo y lograr tocar la puerta de empresas grandes.

El segundo problema a enfrentar es que al querer conformar una empresa de Startup o Fintech se necesita de inversionistas que también apoyen la parte de logística y empresarial no solamente sustentando la parte económica. Para esto se necesita de un equipo consolidado que sea de confianza, que te apoye a sacar adelante proyectos grandes.

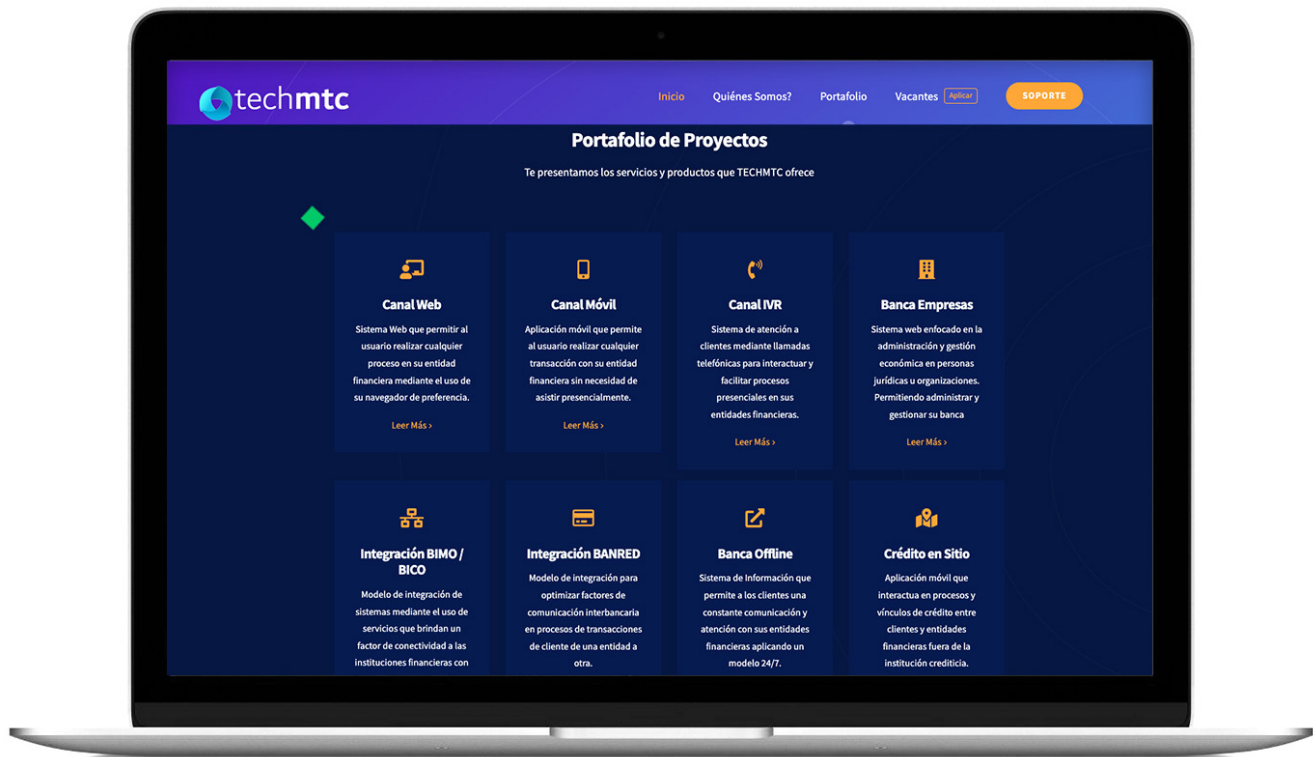
Y el último problema es que, si se busca financiamiento, no debe ser el tradicional que viene a ser el que te da el banco ya que no es viable; más bien si lo que necesitas es inversión para un financiamiento empresarial, es recomendable ahorrar el capital suficiente para invertir en tu proyecto.

¿Han participado en alguna ronda de inversión? O ¿Han decidido buscar Hubs?

D.T: En negocios no hay mejor inversión que aquella donde tú no pones dinero y tienes una rentabilidad fuerte; sin embargo, sí hemos sido parte de rondas de inversión, de hubs de emprendimiento y más.

Para entrar a las rondas de negociaciones se necesita de una guía que te dirija en el desempeño, en cómo llevar el proceso, en como percibir y recibir el





proceso y el acompañamiento que te brindarán una vez que ganes las rondas de negociación.

La primera vez no pudimos participar en una de estas rondas y fue lamentable, pero no fue un impedimento para querer participar en una segunda oportunidad donde ya se pudo percibir la experiencia que obtuvimos, aun así, los inversores que financiaban nuestro proyecto se demoraron en la colocación de fondos y en las condiciones estaban muy fuera de lugar en cuanto al foco principal. Decidimos buscar nuevas formas de financiamiento, generando proyectos y modelos de negocio en la banca del estado de ese entonces.

¿Cuál es la propuesta de valor diferencial que hace de TECHMTC una Startup sobresaliente?

D.T: A nivel local de Sierra Norte no teníamos una competencia fuerte marcada. Cabe recalcar que ya veníamos trabajando años atrás con cooperativas segmento 1 que son importantes en la Sierra Norte; logramos crear reconocimiento a nuestra empresa por estos factores, a pesar de esta ventaja nuestro objetivo de clientes era más grandes y para lograr esto los clientes necesitan credibilidad en el proveedor, necesitan un producto sólido y confiable que era aquello que ya teníamos, pero nos faltaba la credibilidad, renombre y trayectoria de la empresa porque no nos conocían.

Necesitábamos ser reconocidos por una tercera autoridad; decidimos postular para diversos eventos tanto nacionales como internacionales para exponer nuestros productos y servicios y que estas autoridades nos otorguen una calificación importante. Es así que tomamos la decisión de participar en el



Techmtc cuenta con una aplicación móvil y un sistema web que permite al usuario realizar cualquier transacción con una entidad financiera sin necesidad de visitar la institución.

evento de Fintech Latinoamérica donde se hace una valoración de proyectos cada año para promoverlos.

Nuestra empresa ganó el primer lugar en el evento y tuvimos el reconocimiento nacional en el año 2019; logramos tener el primer lugar permitiendo ganar trayectoria y reconocimiento es así que se nos están abriendo las puertas con empresas grandes que es a donde queríamos llegar.

Para diferenciar nuestro producto y servicio de la competencia considero que algo importante es la mística del equipo de trabajo porque todos acreditan experiencia, conocimiento y solvencia en el tema Fintech de cooperativas para que puedan seguir con su transformación digital de manera eficiente. No solo influye el producto, también está el equipo que ayude a guiar a la cooperativa.

A nivel regional, ¿Consideras que Ecuador tiene un potencial humano fuerte a pesar de la dificultad para las inversiones?

D.T: La empresa Macosa en los años 90 tuvo la inteligencia de reclutar a los recién egresados en el área de software, con la finalidad de capacitarlos en Estados Unidos para la nueva tecnología que se requeriría en el Ecuador para el desarrollo del software.

Esta empresa visionaria generó las tendencias tecnológicas para el Ecuador de ese entonces, prepararon a los profesionales para que trabajen con las tendencias tecnológicas y proveyeron las tecnologías que se usarían en las instituciones financieras. Todo esto con el personal ecuatoriano capacitado. Gracias a este suceso los profesionales de nuestro país tuvieron una visión diferente para emplear las tecnologías en el Ecuador; abriendo camino a nuevos empleos, nuevas formas de negocio y nuevos asesoramientos.

Algo lamentable es que muchos de nuestros profesionales abrieron sus empresas en otros países, dado que nuestro país a comparación de otros latinoamericanos no es muy desarrollado en el tema Fintech. Hace tiempo que no se ha hecho una inversión fuerte en Ecuador por la falta de confianza que los inversionistas tienen en que aquí se pueda sacar adelante al producto. Además, las leyes que hay en el Ecuador no están estructuradas correctamente para que las empresas puedan salir adelante ya que la falta de apoyo tanto de la empresa pública y privada es escasa.

¿El sistema Fintech tuvo una aceleración con relación a la coyuntura social y de salud en la pandemia del COVID-19?

D.T: La pandemia empujó a dar ese salto en las instituciones financieras de crear una manera tecnológica para que el socio o cliente de la cooperativa puedan por medio de canales electrónicos realizar transacciones sin tener que ir al banco físicamente.

Es importante para las cooperativas tener un asesoramiento competitivo, un asesoramiento inteligente y un asesoramiento de experiencia que guíe a las instituciones financieras a utilizar tecnología que pueda apuntar a la carga operativa que va a necesitar en el futuro.

Desde tu óptica, ¿Consideras que la empresa privada y la academia llevan el conocimiento adquirido desde las aulas a un entorno real?

D.T: En una opinión académica, el sector público que viene a ser el Gobierno, debe hacer su parte en aspectos como regulación y legislación que hasta cierto punto ha ido mejorando con los años.

Sin embargo, la Academia no puede avanzar en su investigación y apoyo a la sociedad si no tienen el financiamiento y el sector privado debe apoyar la investigación en beneficio de la sociedad.

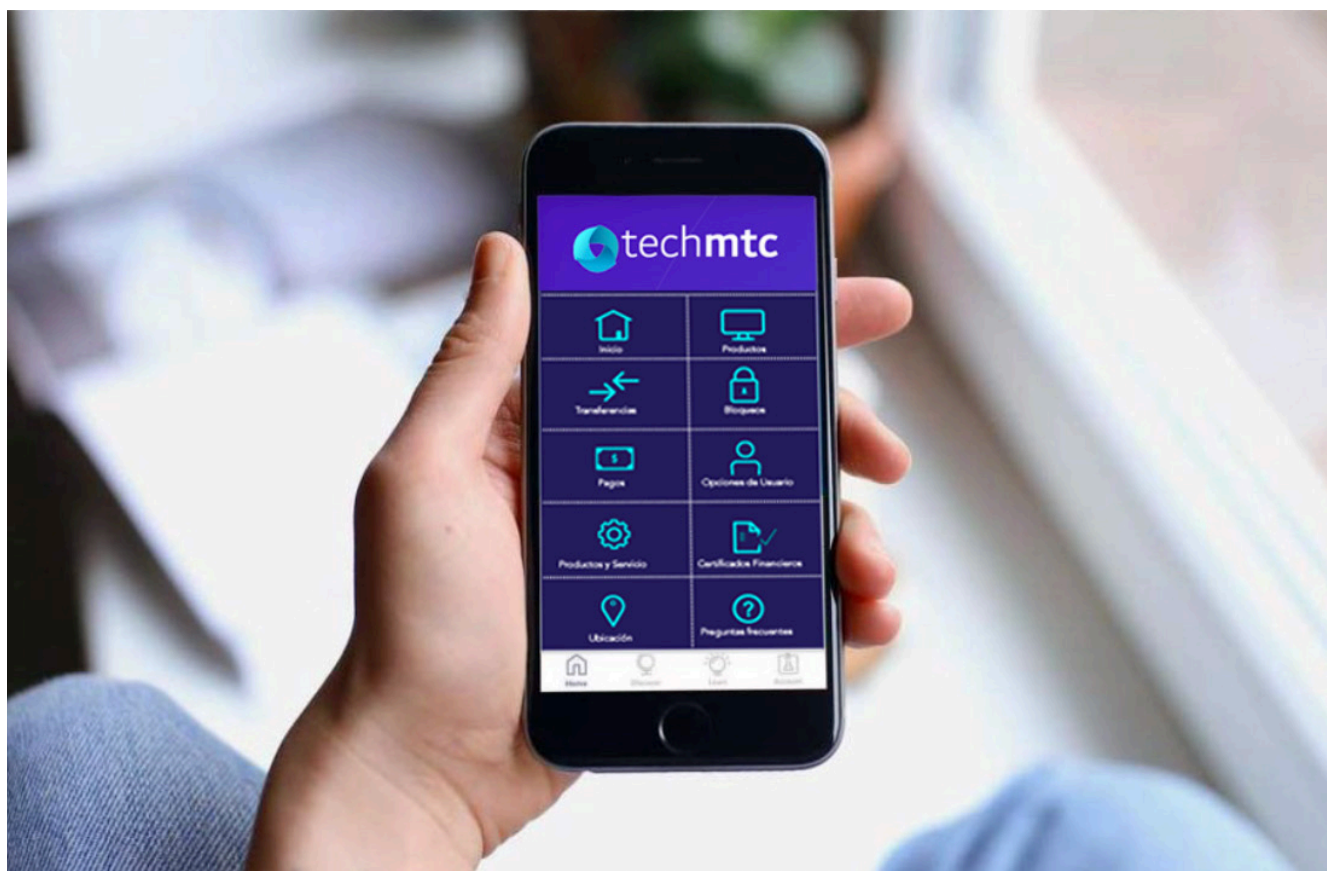
Un defecto del empresario ecuatoriano es que únicamente apunta a la ganancia y no a la innovación como es el caso de otros países; siendo esta la razón por la cual no se invierte en desarrollar investigaciones para mejorar la sociedad.

Tengo la certeza de que a un futuro el sector privado y la Academia se unirán para dar paso a la formalidad del proceso de investigación y procesos de innovación que generarán más ganancias entre los dos.

¿Qué usuarios/cooperativas ya implementan tu servicio?

D.T: En las cooperativas segmento 1 se encuentran: Cooperativa Tulcán, Cooperativa Julio Muñoz Vega, Mutualista Imbabura, Cooperativa Copat y Cooperativa Ana Lucía que es nuestro cliente más importante en este momento.

En el segmento 2 está la Cooperativa Politécnica Nacional y la Cooperativa Andina.





Pablo Tunala
CEO y cofundador de
CUESTIONARIX

Categoría: EduTech

¿Pablo, cuéntanos un poco sobre ti, de tu experiencia y cuál es tu campo de acción?

Pablo Tunala: Tengo 33 años, comencé a emprender desde los 25 años, soy egresado de la Escuela Politécnica Nacional con la carrera de Ingeniería Electrónica y Redes de Información. En los últimos años de la carrera comenzó mi pasión hacia el emprendimiento. Se puede decir que mi interés por emprender fue heredado por mi abuela, una mujer que admiro demasiado.

Cuestionarix nació en la ciudad de Machachi en el año 2014, antes de la pandemia nuestras oficinas estaban ubicadas en la ciudad de Quito, pero debido a la pandemia trabajamos remotamente desde nuestros hogares. Mi área en Cuestionarix ha sido dirigir toda la parte técnica, para el 2019 me quise dedicar a internacionalizar la empresa. Durante la pandemia las cosas se complicaron, pero no fue impedimento para salir adelante donde pasé a dirigir la parte administrativa.

¿Qué es Cuestionarix?, ¿Cómo nace la idea de esta empresa y que tiene de diferencial en la propuesta de valor?

P.T: Cuestionarix es una empresa de educación en línea; una de sus líneas de negocio es la preparación para exámenes estandarizados. Actualmente nos encontramos en 2 países, en el caso de Ecuador nos dedicamos a preparar a los jóvenes para el examen de ingreso a la Universidad Pública. Esta necesidad la visualizamos en el año 2014 donde varios jóvenes con ánimo de ingresar a la universidad no podían sustentar el pago económico a un preuniversitario. Así también nos encontramos en Costa Rica desde el año 2019 capacitando a jóvenes con profesores ecuatorianos para dar el examen de ingreso a la Universidad.

Algo que analizamos a lo largo del tiempo era que la metodología tradicional que impartían los maestros a los jóvenes no era la actitud, ni la aptitud correcta; siendo así que en Cuestionarix damos una metodología más apta para con ellos.

En nuestra plataforma contamos más del 80% de los jóvenes aprueban el examen de acceso a la Universidad, como también ayudamos con becas para aquellos que no pueden financiar el curso.

¿Cómo es la metodología de Cuestionarix en el aula de clases para tener un panorama más claro?

P.T: Las ideas nacen de gente que quiere arriesgarse, pero se llegan a fusionar gracias a un buen equipo de trabajo. Es de suma importancia encontrar a personas más talentosas que uno mismo.

Cuando cree la plataforma yo era el encargado de todo, siendo mi principal fuerte lo técnico, también realizaba ejercicios básicos, realizaba los videos y otras actividades más, sin embargo, necesitaba complementarios que se encarguen de la parte comercial, administrativa y académica, entonces recibí la ayuda de 2 socios. Con el tiempo reclutamos a más personas para darle forma al equipo y después logramos entrar a una aceleradora donde aprendimos mucho sobre

“En nuestra plataforma contamos más del 80% de los jóvenes aprueban el examen de acceso a la Universidad.”



el ecosistema que nos dio la posibilidad de escalar a más. Cerca del 80% de nuestro equipo está conformado por mujeres lo que me causa mucho orgullo ya que gracias a ello Cuestionarix es lo que ahora tenemos.

¿Considera que el mercado ecuatoriano es rentable para las Startups, sumado a la crisis sanitaria del COVID-19?

P.T: A nivel general en el mundo de Startups, en el año 2014 estaban creciendo dentro del territorio Ecuador. Hablando desde mi experiencia el mercado ecuatoriano para Startups tecnológico que busca crecer exponencialmente a varios países, sirve más bien para testear tu producto inicial, hablando de alrededor de 6 meses o quizá 1 año de prueba para analizar el ecosistema y comprobar si hay clientes. Sin embargo, es bueno abrirse campo para internacionalizarse y no quedarse solo en el mercado ecuatoriano.

Considero que el mercado ecuatoriano va madurando de a poco, sin embargo, hace falta unirse a empresas privadas, unión entre emprendedores y más apoyo del sector público que sin dejar de lado ha creado una ley en ayuda a los emprendedores.

¿Han levantado inversiones a través de algún tipo de aceleradora?

P.T: Tuvimos la oportunidad de trabajar con BuenTrip Hub, siendo Fernando Rivera uno de nuestros mentores; esta aceleradora fue una guía importante para nuestro comienzo en el mundo Startups. En el año 2018 logramos levantar nuestra primera ronda de inversión con el fondo Humbolt y fue desde

Cuestionarix brinda curso online para el examen de acceso a la educación superior TRANSFORMAR. Prepárate con clases en línea, ejercicios interactivos con explicación, clases gratuitas todos los lunes a las 18:00 y clases grabadas de los 3 razonamientos que evalúa el examen TRANSFORMAR

ese momento que entablamos un crecimiento en nuestra empresa. Aun así, levantar capital en Ecuador hace 3 años no fue fácil, en la actualidad considero que este proceso ha sido más accesible para los empresarios. Una ventaja a discurrir es que en el mercado ecuatoriano o en Latinoamérica generalmente se aprende a vivir de ventas, algo que en Estados Unidos es diferente.

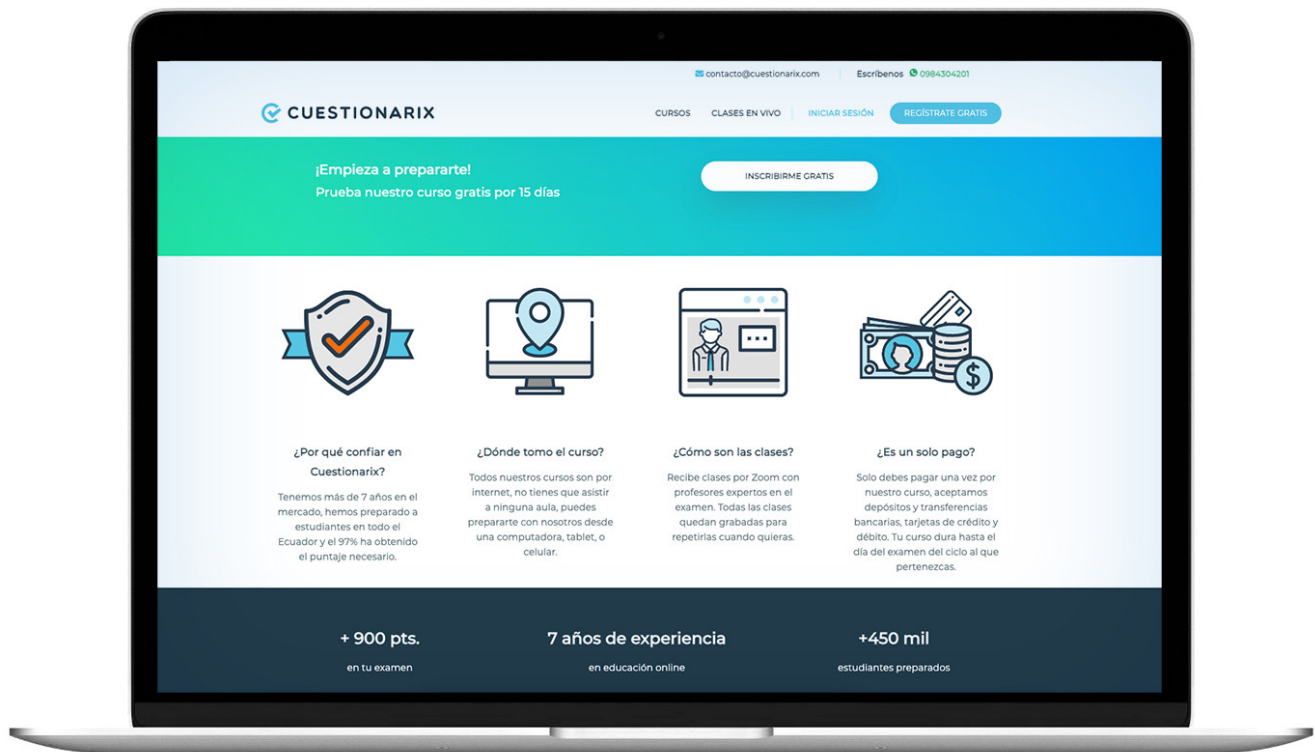
¿Questionarix como maneja una estrategia de monetización y una estrategia de comercialización para mantener la rentabilidad del negocio?

P.T: Tenemos varias líneas de negocio, pero como comenté anteriormente la principal fuente son los exámenes estandarizados. Una de nuestras estrategias es el Bitusi donde buscamos vender nuestro producto de manera directa al cliente final, siendo así que en nuestra plataforma ofrecemos la versión premium para que el cliente tenga más confianza por nuestros servicios y los jóvenes tengan más oportunidades de aprender.

Ofrecemos un curso pagado que funciona mediante 3 pilares fundamentales para desempeñar un aprendizaje eficaz en los estudiantes; esos pilares son: Dar clases mediante la plataforma de zoom, damos el acceso a una plataforma de estudio que ofrece muchos servicios interactivos para que los estudiantes tengan la oportunidad de estudiar más y tenemos un grupo de estudio que permite la interacción entre los estudiantes y el docente para solventar inquietudes.

En el año 2019 tomamos la decisión de expandirnos a Costa Rica ya que esta posee un mercado fuerte, llevamos la misma metodología que aplicamos en Ecuador a Costa Rica, y esta decisión dio frutos positivos.

Su programa se tiene
3 versiones:
Curso gratuito
ingreso a la universidad: 0\$
Curso básico transformar
ingreso a la universidad: 70\$
Curso intensivo transformar
2022 ingreso a la universidad:
84.99 \$



En el caso de las becas que ofrecemos nos hemos aliado con el Municipio de Guayaquil que ayudó concediendo 2.000 becas en el 2018; también recibimos ayuda de la fundación Novis, entre otras empresas que desean brindar ayuda social y económica. El proceso para la otorgación de las becas es que las empresas que desean ayudar financian la mitad del curso y Cuestionarix la otra mitad; un valor general de las becas que hemos otorgado ha sido alrededor de 4.000 becas.

Abrimos una línea de negocios llamada Be to Be centrada en proyectos de empresas; esta fue creada en el 2019, comienzos del 2020: La nueva línea ha crecido considerablemente inclusive más que nuestra línea de exámenes estandarizados. Lo que buscamos es que las personas conozcan a Cuestionarix como una empresa e-learning.

¿Cómo manejan los cambios externos que realiza el Estado con relación a los exámenes de ingreso a la Universidad?

P.T: La ventaja que llevan las Startups es que se adaptan a la situación y nuestro caso no es la excepción dado que disponemos de personal capaz de afrontar los cambios que rija el Estado.

Un factor desfavorable para quienes desean entrar a la Universidad, se basa en la limitación de cupos para el ingreso, entonces como una empresa ligada a ayudar a los jóvenes a entrar a una educación de tercer nivel está en nosotros dar la mejor preparación para aquellos que realmente anhelan estar en la Universidad.



Con relación a Costa Rica, lugar donde Cuestionarix se ha expandido, ¿Cómo funciona la metodología de enseñanza? y en un panorama general, ¿Cómo es la organización del trabajo que deben mantener en este país?

P.T: De hecho en Costa Rica tuvimos que aprender a ser resilientes y acoplarnos a su ecosistema; un cambio significativo es que el nombre que tenemos en Costa Rica es Cuestifive.

Para tomar la decisión de expandirnos internacionalmente me dediqué a analizar minuciosamente el mercado de algunos países y luego de un arduo proceso elegimos Costa Rica. Nosotros trabajamos todo por la modalidad virtual, nuestros profesores son ecuatorianos y brindan las clases para Costa Rica, la misma posición de pagos que tenemos en Ecuador nos sirve allá. Al inicio hubo un poco de miedo por parte de nuestro equipo porque no sabíamos como evolucionaría este nuevo proyecto, pero con el pasar del tiempo todo empezó a salir mejor de lo planeado. El próximo año planeamos contratar profesores propios de Costa Rica para que exista mayor confianza proveniente de nuestros clientes.

¿Cuál fue la razón por la cuál decidieron cambiar el nombre a Cuestionarix para Costa Rica?

P.T: Queríamos un nombre más corto y sencillo de recordar para que esté acompañado del país al que quisiéramos llegar como ejemplo ahora tenemos a Cuestifive Costa Rica y esperamos que a futuro este nombre se pueda usar con otros países. Sin embargo, lo que considero importante a parte del nombre es la manera de llegar al cliente.

Todos sus cursos son por internet, no tienes que asistir a ninguna aula, los estudiantes pueden prepararse desde una computadora, tablet o celular. Se reciben clases por Zoom con profesores expertos en el examen y todas las clases quedan grabadas para repetir las cuando quieras.

¿Cómo se están articulando las Startups con relación al campo educativo?

P.T: En mis comienzos lo que pude notar era la falta de alianza que existía entre el sistema educativo con los emprendimientos, con esto quiero decir que desde la Academia con referencia a la materia de emprendimiento se necesita a personas que alimenten correctamente la visión de aquellos que desean emprender, realizando charlas con emprendedores que ya han pasado por un proceso sea de fracaso o de éxito, creando motivación y no dejando a una materia tan poderosa como un tema de relleno en la malla curricular. La Academia debe dar mucho énfasis a habilidades que no son explotadas con fuerza, pero son demasiado necesarias como es saber leer, saber temas de finanzas, comunicación, negocios. Estos temas harán la diferencia en profesionales y emprendedores.

El Ecuador es un país emprendedor y lo que necesitamos son a personas que sepan guiar y motivar a quienes tengan el deseo y pasión de entrar a este mundo del emprendimiento.

Un consejo que puedo dar a los emprendedores es que se arriesguen a tomar decisiones, que se esfuercen por sacar adelante su producto, que tengan el anhelo de expandirse a nuevas regiones y si fracasan sepan levantarse, pero en especial que luchen por lo que desean conseguir.



SER BACHILLER

**TODO LO QUE NECESITAS
SABER PARA RENDIR EL
EXAMEN 2020**

CUESTIONARIX
PREUNIVERSITARIO ONLINE

Un consejo que puedo dar a los emprendedores es que se arriesguen a tomar decisiones, que se esfuercen por sacar adelante su producto, que tengan el anhelo de expandirse a nuevas regiones y si fracasan sepan levantarse, pero en especial que luchen por lo que desean conseguir.

Kronio



Edison Arciniegas
CEO de Kronio

Categoría: RRHH

“Buscamos crear un software que esté enfocado en todas las aristas que tienen que ver con los recursos humanos de todas las empresas.”

KRONIO

Entrevista a Edison Arciniegas, CEO de Kronio.

¿Edison, nos puedes compartir un poco sobre ti y tu experiencia en el mundo Startup?

Edison Arciniegas: Soy de la ciudad de Guayaquil, me gradué en negocios, en la Universidad Católica de Guayaquil. Llevo 12 años emprendiendo, tengo una empresa no tecnológica llamada Offline donde me dedico a la comercialización de productos para consumo masivo.

Y tengo mi segundo emprendimiento dentro del campo tecnológico, que con ciertos errores hemos aprendido y esperamos salir a la luz con este nuevo proyecto.

¿Podrías compartírnos un poco acerca del proyecto Kronio?

E.A: Kronio nace con el objetivo de poder llevar el personal de las empresas de una forma moderna, dejando de lado el método tradicional de los dispositivos biométricos ya que encontramos algunas falencias en ese tipo de métodos. El hecho de poder llevar la asistencia en un dispositivo móvil te da la flexibilidad y la libertad para que el administrador pueda estar al tanto en tiempo real de las acciones de sus empleados.

Lo que buscamos es crear un software que esté enfocado en todas las aristas que tienen que ver con los recursos humanos de todas las empresas. Nuestro objetivo es mejorar la productividad del talento humano en las empresas, sin embargo, el escalón principal es controlar las entradas y salidas de los empleados.

¿Cuánto tiempo lleva el proyecto?, ¿Cuál fue la idea de negocios para ingresar al campo del talento humano?

E.A: Para mí fue un caso personal dado que era una necesidad particular, yo necesitaba algo práctico para llevar la asistencia de mi personal y comprobar si estaban o no.

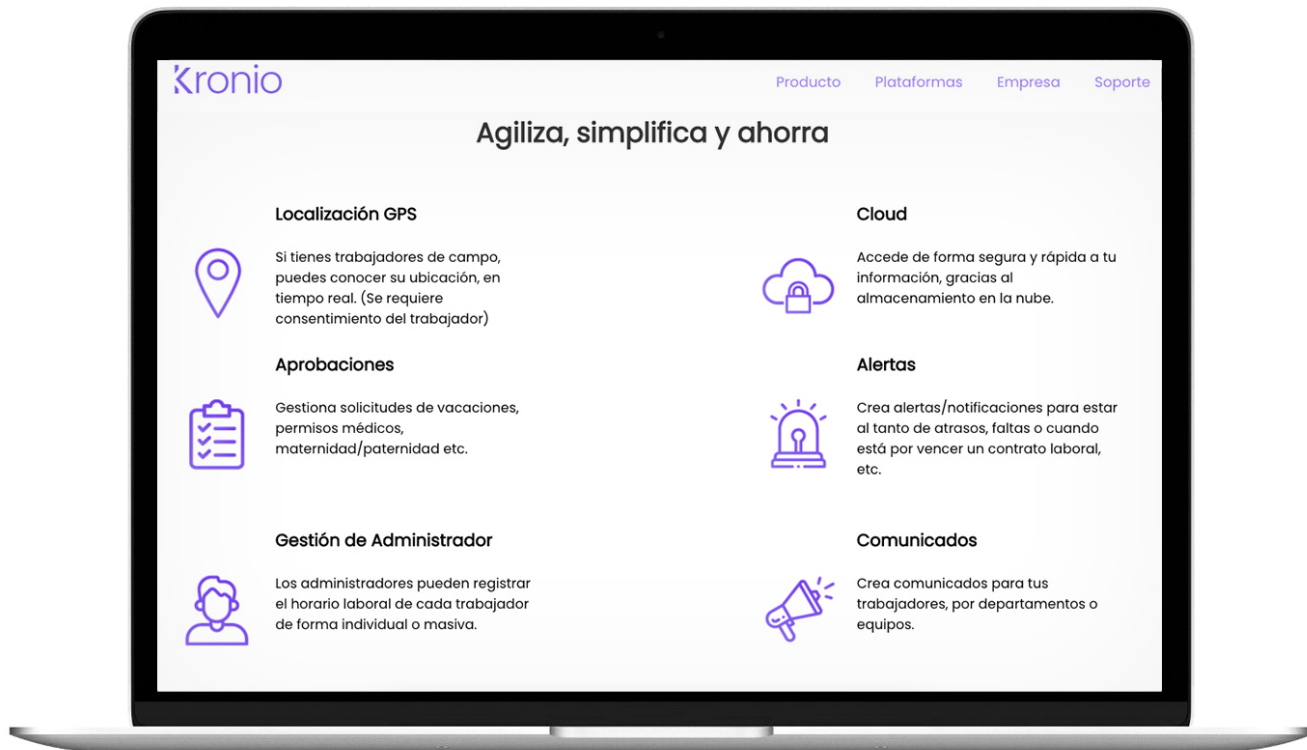
En el mercado encontraba opciones que estaban muy enfocadas a las empresas grandes y cuando quería contratar un software el costo de implementación era muy alto.

Mi inspiración era tener un negocio vinculado a la tecnología, entonces si yo tengo un problema que necesita una solución, tomé esa oportunidad para crear una aplicación referente al talento humano.

El proyecto inició a finales del año 2019 y nos demoramos alrededor de 10 meses, casi un año en tener lista la aplicación. Logramos tener clientes de la mayor parte de Latinoamérica, tenemos aproximadamente 3.000 usuarios activos, sin dejar de lado la idea de ir creciendo.

Debido a la pandemia del COVID-19, ¿Ustedes consideran que fue una fortaleza o amenaza para Kronio?

E.A: La pandemia benefició a unos y perjudicó a otros, en nuestro caso nos benefició dado que numerosas empresas tenían aparatos biométricos físicos que requerían la necesidad de controlar a qué hora entraban y salían sus empleados.



La ventaja de nuestra aplicación es que registra optativamente la ubicación del trabajador, depende si la empresa desea, puede capturar la ubicación y llevar un registro de donde está trabajando la persona. Nuestra aplicación permite activar esta opción únicamente con el permiso del empleado.



¿Cómo está estructurado su equipo de trabajo tomando en cuenta que no son del campo tecnológico?

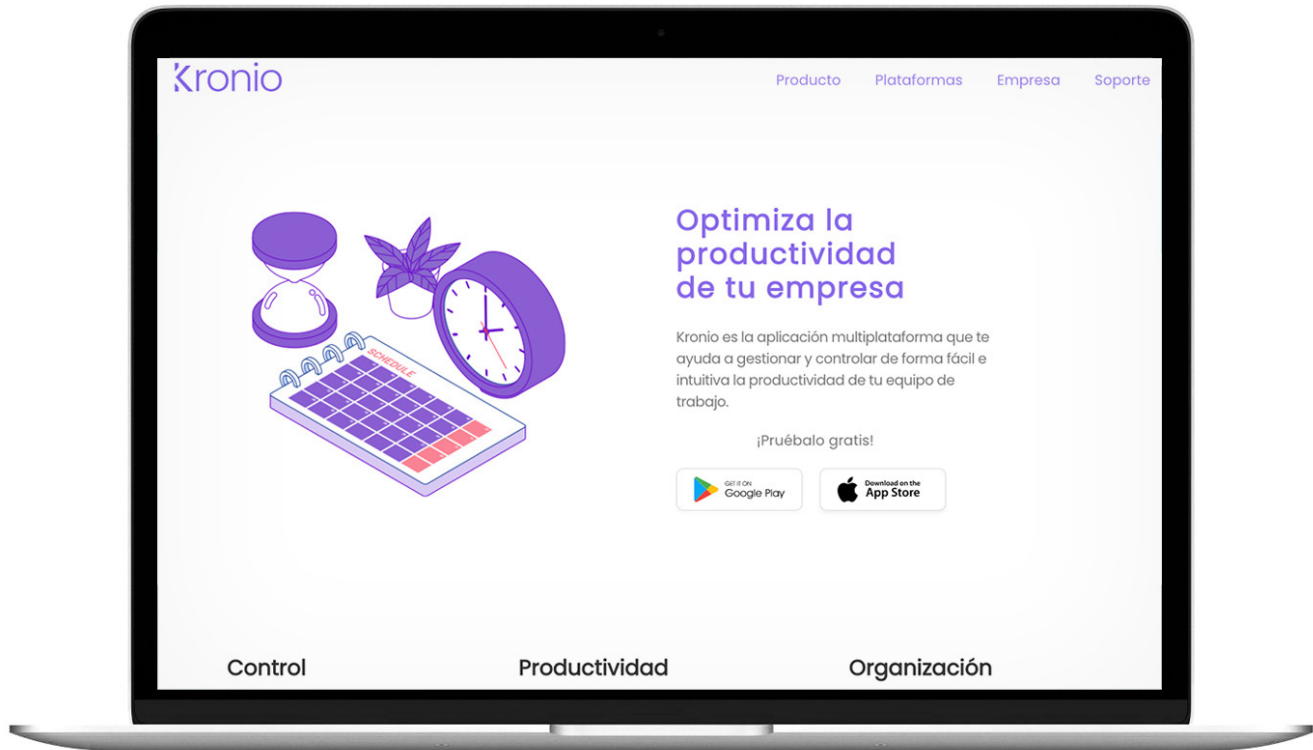
E.A: El equipo es lo más valiosos de un Startup, sin el equipo adecuado es muy difícil llegar al mercado. Encontrar a mi equipo no fue fácil, hubo ciertos inconvenientes, pero logré tener un equipo idóneo.

En nuestro país tenemos el mejor talento humano, tanto en técnicos muy capaces, como en cualquier profesión involucradas a empresas tecnológicas; en base a esa calidad de talento pudimos salir adelante, mi equipo está conformado por 7 personas, tenemos un grupo de desarrolladores, un grupo a cargo de la atención al cliente, tenemos el proghour y una diseñadora, siendo una ventaja de los Startups que con un equipo pequeño se puede acelerar a grandes pasos.

¿Cómo funciona a nivel monetario la rentabilidad de Kronio?

E.A: El modelo se llama B to B y quiere decir negocio negocio, nosotros somos un SAS Software and a service. En esta modalidad cobramos un empleado por mes. Tenemos el plan básico que es 1,50\$ por empleado, hasta el plan más completo de 2,50\$ por empleado al mes. Lo que una empresa le hace atractivo nuestro software es que si es una empresa pequeña con 4 trabajadores les resulta práctica y accesible nuestra aplicación.

Kronio es un aplicación multiplataforma, fácil e intuitiva, con la que puedes manejar a tu equipo de trabajo, las marcaciones de asistencia se realizan directamente desde el celular de cada miembro del equipo.



¿Puedes compartirnos un poco acerca del mecanismo de la aplicación?

E.A: Disponemos de 3 plataformas, la primera plataforma es Kronio Mobile app y es aquella que se puede descargar desde el celular; la segunda plataforma es Kronio Biometrics, donde en un único dispositivo el personal puede registrar su asistencia y el administrador verla en tiempo real; la tercera plataforma es Kronio Web, esta es una extensión web donde cada empleador desde su computador puede registrar su salida.

¿Cómo ven el mercado ecuatoriano en relación a Sudamérica?

E.A: Sinceramente el objetivo de Kronio desde el día uno no estaba enfocado en el mercado local, porque nuestros ojos siempre estuvieron afuera, por la razón de que el mercado ecuatoriano es un mercado demasiado reducido. Nosotros somos un Startup Buts troping que prácticamente es un Startup que se auto finanza, y por el momento no buscamos levantar capital dado que trabajamos netamente levantando nuestros recursos.

Para nosotros es más rentable posicionar nuestra aplicación en mercados más grandes como México, Colombia, Perú, sin desmerecer a Ecuador porque también tenemos clientes aquí; sin embargo, nuestro enfoque no está en el mercado ecuatoriano por lo reducido.

¿Cuál fue la decisión influyente para que decidan no levantar capital?

E.A: Analizando las situaciones de otras empresas, cuando ingresas a un programa de aceleración o de fondo de capital la valoración de entrada es muy baja. Entonces si tienes un buen producto con gran potencial, pero con escasos clientes, esto no es rentable para el inversionista porque se diluye su porcentaje de participación.

Lo primordial para nosotros es consolidarnos con la rentabilidad y una vez consolidados llegar a un segundo nivel, si necesitamos capital de trabajo buscaremos inversionistas.

En cuanto a las decisiones que toman para abrirse mercado con los países latinoamericanos, ¿Ustedes qué diagnóstico realizan o qué estrategias emplean?

E.A: Nuestra aplicación es más práctica a comparación de otras que necesitan estudiar a precisión la legislación; nuestro software se adapta a la empresa y calza sus necesidades dado que la ventaja que llevamos para empresas que no tienen nada que ver con legislaciones es que con el hecho de tener una entidad legal centralizada se puede gestionar la facturación de todos los países por medio de esta entidad. Lastimosamente con una entidad ecuatoriana no se puede realizar.

No se realizó un análisis del mercado puesto que nuestro software no tiene impedimentos legales para funcionar. Lo que sí analizaríamos en cada mercado es cuando entremos en temas específicos de legislación, sin embargo, en este momento nuestro software genera una data de las horas trabajadas y se lo puede integrar con un software contable que tenga un módulo de nómina para calcular el pago de la nómina sin que estemos involucrados en temas de legislación.

Desde tu óptica, ¿Cómo observas el ecosistema donde la academia forma a los profesionales y el mercado de las Startups?

E.A: Desde mi consideración en la actualidad el profesional ecuatoriano es apto y capaz de entrar en proyectos de mercados internacionales. Una ventaja a considerar es que ahora los profesionales pueden trabajar en proyectos extranjeros desde su país sin la necesidad de migrar, los profesionales que quieren emprender tienen la delantera de que el ecosistema se está preparando para ello y en el país hay programas de emprendimiento que brinda el Gobierno como apoyo a las Startups.



BUENTRIP HUB



Carmen de la Cerda
Directora
BuenTrip HUB
Creadores del Radar

Entrevista a Carmen de la Serda directora del Startup BuenTrip Hub

¿Carmen, cuéntanos un poco sobre ti, de tu experiencia, cuál es tu campo de acción y que rol cumples en BuenTrip Hub?

Carmen de la Serna: Soy diseñadora comunicacional y hace un tiempo emprendí un estudio de diseño gráfico/diseño comunicacional, en el cual trataba varios temas como packaging, temas editoriales, entre otros. Sin embargo, siempre llamó mi atención el tema estratégico, por lo cual seguí una maestría en la Escuela de negocios del instituto Empresa en Madrid, centrándome en un programa de diseño para no dejar de lado mi campo.

Cuando estaba próxima a graduarme mi equipo y yo creamos un emprendimiento Startup como proyecto final, y esta fue la clave para dar partida al mundo de los Startups. De esta manera es como recurrí a BuenTrip Hub en busca de mentoría para mi proyecto; a pesar de eso, tiempo después el Startup que emprendíamos con mi equipo llegó a su fin. Sin embargo, cuando regresé a Ecuador seguía en contacto con BuenTrip Hub y decidí adentrarme a la empresa para conocerla más a fondo, y heme aquí cinco años después liderando el Startup BuenTrip Hub. Con el pasar del tiempo se ha dividido en dos, tenemos a BuenTrip Venture liderado por mi compañero Fernando Rivera, aquí es donde se encargan de invertir en algunos Startups y BuenTrip Hub es el brazo de aceleración, de construcción de ecosistemas y de apoyo a los Startups.

¿Qué criterios han identificado para deducir lo que es importante y de valor en las Startups ecuatorianas de aquellas que no lo son?

C.S: Actuamos a 3 niveles: el mapeo o radar es donde identificamos la situación del Startup, sea estable o no, la aceleración es la mentoría asignada a aquellos Startups para brindarles una oportunidad y conocimientos, y la inversión que proporcionamos o también donde presentamos a los Startups a otros inversionistas.

Ahora bien, el Startup que se encuentre en el primer nivel, el radar, no da la garantía de que sea un bien potencial o que brinde una solución a un problema en el mercado; sin embargo, aquellos que aprueben el primer nivel y nos den la certeza de su potencial para competir en el mercado local o yendo un poco más allá en el mercado regional, daremos la oportunidad de que sigan al nivel dos. Usamos el radar para crear oportunidades a los nuevos Startups por medio de eventos para que tanto organizaciones como inversionistas lo conozcan.

Tienen un plan llamado "El programa" ¿Puedes comentarnos un poco acerca de este plan?

C.S: Es un programa aceleración con duración de diez semanas y lo que busca es preparar a las Startups para levantar capital. Para que estén listas desde las diversas aristas que evalúa un inversionista, semana a semana tratamos en "el programa" una temática con mentores internacionales por medio de sesiones grupales e individuales.

" Ecuador tiene ventajas para emprender por temas de tamaño, temas de que es un país dolarizado, temas de diversidad de mercados."

¿El país a nivel de Startups, cómo se percibe desde BuenTrip Hub con relación a la Región?

C.S: Hay ecosistemas más desarrollados, con mayor inversión de capital de riesgo y más apoyo de la Academia. El Ecuador tiene ventajas para emprender por temas de tamaño, temas de que es un país dolarizado, temas de diversidad de mercados. Entonces al ser un mercado permisivo, accede a que las Startups se equivoquen y apelen rápido para que con mayor rigurosidad logren escalar fuera del país. A pesar de que el Ecuador aún no llega al nivel de otros Startups latinoamericanos, el país tiene grandes ventajas porque tenemos éxitos de Startups nacidos en Ecuador. Como ejemplo tenemos a Kushki que puede llegar a ser un unicornio.

Considero que nunca estará demás el apoyo por parte del Gobierno o un tema académico más enfocado ya que este puede ser el detonante para que más Startups lleguen a ser conocidos internacionalmente.

Debido a la pandemia del COVID-19 que dio inicio en el 2020 varios Startups tecnológicos despegaron significativamente, entonces ¿Cómo percibes el hecho de que a pesar de la adversidad se encuentra una oportunidad?

C.S: Con la pandemia del COVID-19, para las Startups fue una oportunidad de poder diferenciar aquellas que decaían de aquellas que lograban mantenerse, esto lo definimos por medio del radar; en realidad creímos que varias Startups no podrían seguir, pero la realidad fue otra y se abrieron camino a nuevas oportunidades.



Otro factor influyente era que algunas Startups Fintech ya estaban bien asentadas pre-pandemia, lo que permitió que el ecommerce tenga un puesto fijo para afrontar la pandemia.

El tema Fintech pavimenta para que posteriormente el ecommerce pueda montarse sobre este, que a su vez genera necesidades de logística; entonces estos tres factores: fintech, ecommerce y logística, crean una transformación digital con referencia a empresas tradicionales o a su vez dan paso al crecimiento de nuevas Startups.

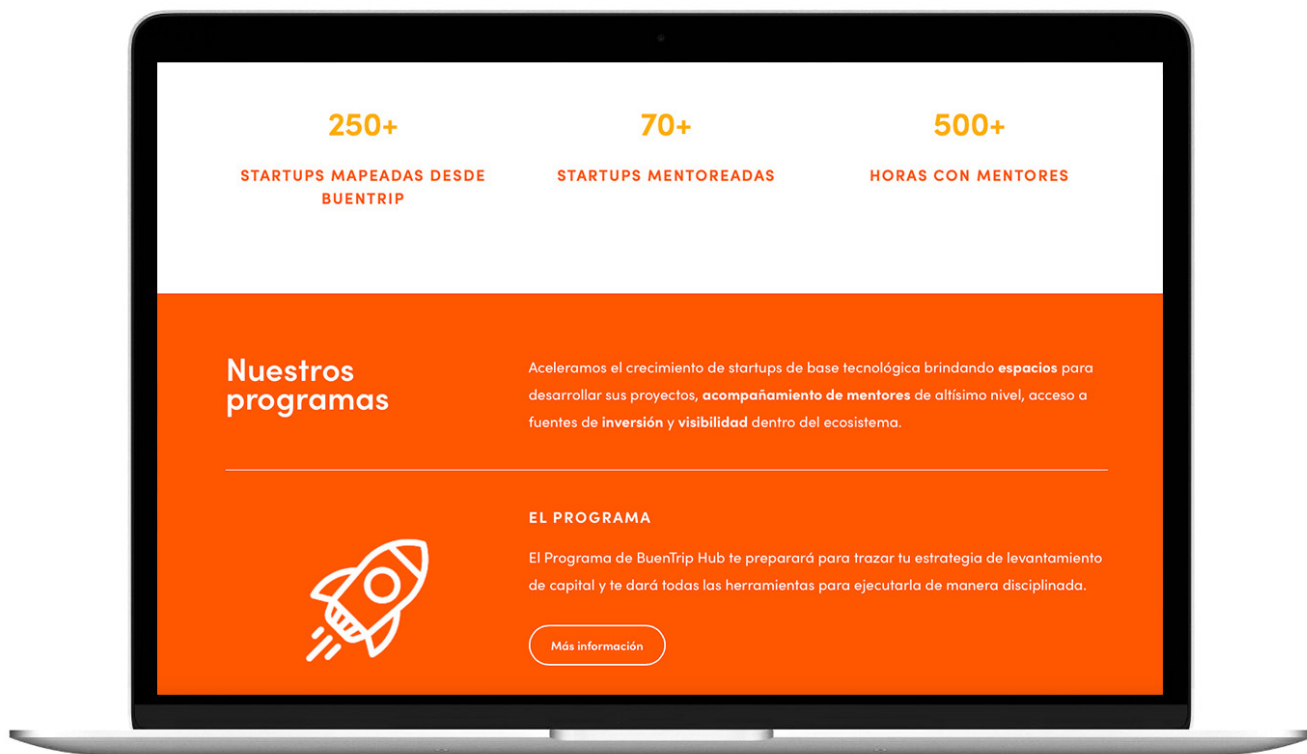
¿Cómo funciona la actualización para medir el panorama por medio del radar?

C.S: Cada tres meses hacemos un llamado a las Startups que no conocemos para que apliquen al radar, también por medio de un canal interno de comunicación pedimos a las Startups que sobresalen a que llenen el formulario para incorporar su nueva Startups, donde les pedimos sus datos cualitativos y cuantitativos, además hacemos un pedido de actualización de datos cada que necesitemos renovar la información por si llegan a haber cambios por parte del Startup.

¿Qué criterios usan para brindar una mentoría adecuada a aquellos Startups que se encuentran en proceso?

C.S: Nos basamos en cinco puntos base que son: idea, mercado, producto, equipo y distribución. Con estos pilares damos la oportunidad dirigida al tamaño del mercado para lograr analizar si están resolviendo un problema lo suficientemente eficaz para el tamaño del mercado, sea grande o pequeño; así también analizamos si el producto va a generar una recurrencia de uso para que resuelva la contrariedad de un grupo de individuos.

BuenTrip Hub se enfoca en compartir su conocimiento, experiencia y red de contactos globales con los emprendedores tecnológicos locales para acelerar su crecimiento, con el principal objetivo de transformar el ecosistema emprendedor del Ecuador.



Además, considero importante agregar el tema financiero puesto que permite diferenciar si el Startup es potencial para dar una inversión y que sus proyecciones sean lo suficientemente exponenciales en indicadores y no corran el riesgo de que se queden sin capital y la inversión haya sido vanamente.

Por lo general el mercado se mide en base al éxito, pero en ocasiones el fracaso es el punto de pique para generar algo nuevo; entonces el ejercicio de prueba y error es clave para fortalecer este ecosistema para mejorar y llegar al éxito. ¿Cómo percibes este escenario?

C.S: Se estima que por medio de los fracasos se logre generar un aprendizaje colectivo. Gracias al radar aparecieron algunos emprendimientos de moda por así decirlo como los Food truck en Quito, pero por desgracia este proyecto no dio para más.

Sin embargo, regresando a la pregunta, con estos errores sí se ha generado un aprendizaje colectivo, dando como consecuencia un análisis a profundidad con una pregunta como el por qué no funcionó y qué no debemos hacer.

¿Cómo observas la relación entre la Academia y el mercado laboral yendo a un hábito más real? Tomando en cuenta que la percepción del mercado llega a ser distorsionada desde el aula.

C.S: Considero que los emprendedores que más "éxito" han tenido de las Startups con las que hemos trabajado de cerca, un porcentaje disminuido de ellos son recién graduados de la Universidad y muchos de ellos tienen buenas ideas pero con falta de ejecución y validación de recursos, como también un equipo que no está bien constituido con las personas necesarias para sacar adelante el proyecto; entonces una de las principales razones del fracaso de Startups es construir algo que nadie quiere sin la previa ejecución de datos.

Los emprendedores más exitosos que tenemos vienen de haber trabajado en una industria y es donde detectaron el problema gracias a la experiencia. Entonces creo que la Academia tiene un rol fundamental para que las diferentes disciplinas puedan compaginarse y sacar adelante el proyecto que tienen en mente.

BuenTrip HUB (parte 2)

Entrevista a Gabriela Chala departamento de comunicación BuenTrip Hub

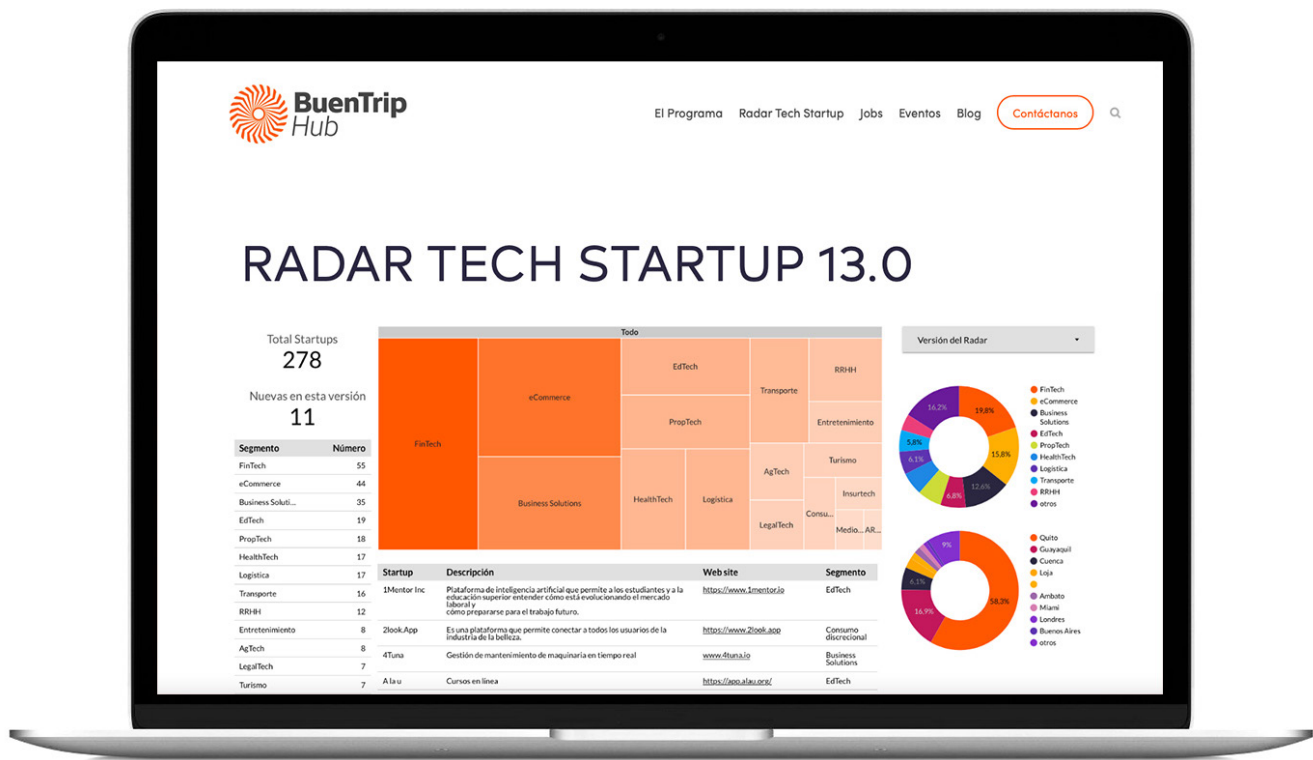
¿Gabriela, cuéntanos acerca de cuál es tu rol en BuenTrip Hub y a que se dedica esta institución?

Gabriela Chalá: De profesión soy graduada en el área de Comunicación Social, pero con especialidad en Comunicación conversacional y me vinculé a BuenTrip Hub hace cuatro años. La empresa nació en el 2014, pero inicialmente era un coworking que hace dos años tomamos la decisión de cerrarlo y hacernos cargo únicamente de la aceleración de emprendimientos puesto que muchos emprendimientos del país no cuentan con el apoyo deseado.

Por medio de BuenTrip Hub y BuenTrip Venture buscamos acelerar emprendimientos y encontrar a los mejores para poder invertir en ellos.



Gabriela Chala
Comunicación
BuenTrip HUB
Creadores del Radar



¿Qué función tiene una aceleradora en este tipo de ecosistemas?

G.C: Lo que deseamos es brindar una solución a los nuevos emprendimientos por medio de mentorías con la ayuda de nuestro plan titulado "el programa". Además lo que requerimos son emprendimientos que no solo tengan una "idea", más bien que sepan con claridad lo que quieren construir para ayudarles en el proceso con la construcción del capital o en tal caso si desean internacionalizarse o únicamente busquen fortalecerse.

En conclusión, lo que hacemos como aceleradora es fortalecer a los emprendimientos para que estos vayan al próximo nivel.

¿Podrías hablarnos un poco acerca de Radar Tech Startup para analizar el panorama de los Startups en el Ecuador?

G.C: Creamos el radar hace tres años con la idea de observar qué está pasando con respecto a tecnología ya que en nuestro país se subestima este tema y en realidad cuando analizamos históricamente, el Ecuador es pilar para esta herramienta.

La tecnología se reduce al conocimiento, cinco países que la crean y al resto no los conoces, por eso decidimos crear este radar. Nosotros tenemos 280 Startups reducidas a 16 segmentos que esperamos poder añadir más el tema tecnológico.

¿Cómo funciona la metodología de "el programa"?

G.C: A lo que más validación damos es al ecosistema de emprendimiento porque sin eso no haríamos nada, por lo cual solemos lanzar una campaña

donde pedimos a los Startups a que apliquen a nuestro radar, para que posteriormente llenen un formulario con sus datos que después de un proceso complejo les damos o no la aprobación a entrar a nuestro radar.

¿Cada cuánto se hace la apertura de "el programa"?

G.C: En los años anteriores teníamos mentorías a la medida, entonces nos reuníamos con cada emprendimiento que debía pasar por una entrevista para nosotros darles la mentoría. Este año decidimos hacer un solo programa anual con duración de diez semanas donde al final seleccionamos a las diez mejores para invertir por medio del programa BuenTrip Venture.

Desde su óptica ¿Cómo se puede dar un diagnóstico de lo que está pasando en el país en cuanto a la falta de aceleración en Startups a comparación con otros países latinoamericanos?

G.C: Considero que gran parte de lo que sucede en el país depende de las leyes y el apoyo del gobierno, lastimosamente no se tiene el apoyo suficiente tanto de instituciones privadas como gubernamentales que fortalezcan la aceleración de emprendimientos. Solo tenemos un número reducido de aceleradoras que ayudan a los emprendimientos, pero no tenemos los factores clave que permitan fortalecerlos. A pesar de estos inconvenientes el Ecuador va creciendo de a poco ya que es un país que permite experimentar.

¿Cómo ven el factor de la Academia?, ¿Consideran que se está dando una educación clara para un emprendimiento tecnológico?

G.C: Hemos tenido acercamientos con algunas universidades del Ecuador para dar charlas de nuestro trabajo, pero al ver la malla curricular hemos notado que las temáticas a tratar con referencia a materias de emprendimiento son escasas, dado que no direccionan adecuadamente a la finalidad correcta de crear un emprendimiento.

En las universidades y colegios considero que han dejado de lado enseñar adecuadamente como fortalecer habilidades en las que son buenos los jóvenes y no les permite abrirse campo a ver más allá de lo que tienen en frente.

¿Cuál es el organigrama básico de BuenTrip Hub para conocer qué tipo de territorios cubren ustedes?

G.C: Actualmente somos un equipo de cuatro personas, 2 destinadas a BuenTrip Hub y 2 destinadas a BuenTrip Venture. Nosotros tenemos una red de contactos dentro del ecosistema que son alrededor de 150 personas de nuestra confianza que nos ayuda a fortalecernos, pero un organigrama como tal no tenemos porque nos fortalecemos con nuestra red de contactos.

En sus datos arrojados hay categorías con mayor población de Startups como Fintech, ecommerce y las soluciones de negocios, entonces ¿A qué se debe ese fenómeno de que las pequeñas Startups están empezando a incursionar dentro de este territorio?

G.C: Al inicio cuando lanzamos el radar teníamos muchas Fintech y creíamos que era porque nosotros conocíamos a las Fintech, pero el año pasado ecommerce dio un giro completo a todo porque las personas vieron que vender por internet es mejor y las empresas entendieron que la tecnología es una ayuda para fortalecerse.



Los procesos de aceleración de pueden incluir propuesta de valor y modelos de negocios, gestión de productos, finanzas, marketing, entre otros.

¿Cómo identifican la parte geográfica del país para el despegue de Startups?

G.C: Para nosotros Quito, Guayaquil y Cuenca son las ciudades que más desarrollo tecnológico han tenido, aun así, creemos que hace falta confianza por parte de las personas para que crean en su ciudad para desarrollarse dentro del mundo tecnológico. Poseemos de este gran apoyo que es la tecnología y que muchas veces no la explotamos a fondo.

Lo que se necesita es investigar que otras ciudades del país están interesadas en la tecnología para localizarlos, esto se puede realizar por medio de concursos, educación o planes que les permitan vincularse.

¿Cómo funciona el modelo de negocios para BuenTrip Ventures?

G.C: Realizamos el proceso de levantamiento de capital, que en este año en junio cerramos el primer fondo y estamos próximos a cerrar el segundo en diciembre de 2021. Lo que tomamos en cuenta es que tengan visión de internacionalizarse, que se encuentren facturando y el tema de aceleración. Un factor muy importante para poder intervenir en un Startup es que su fundador esté a tiempo completo.

¿Qué Startups referentes han dejado una huella en el país?

G.C: Considero que los Startups más relevantes son Kushki, Kriptos, Idukay, Inspectorio, Faes farma, Poli estudios, entre otras.

¿Cómo ven ustedes el tema de la pandemia del COVID-19 para los emprendimientos?

G.C: Considero que la pandemia fue para filtrar, ya que hubo aquellos que se fortalecieron y aquellos que se dieron cuenta que no tendrían la capacidad

BuenTrip Hub organiza eventos de calidad en contenido donde se comparte el conocimiento de los miembros de nuestra red con el ecosistema de emprendimiento del país.



de avanzar; sin embargo, si entendemos que por medio de la pandemia la tecnología es un amigo que te puede ayudar a salir adelante. La pandemia fue la oportunidad para ver más allá porque hubo emprendimientos muy buenos, pero lamentablemente no estaban en el mercado adecuado entonces ellos decidieron pivotear.

Así también hubo emprendimientos que durante la pandemia analizaron qué querían hacer, examinando las inversiones y dedicarse 100% a su emprendimiento, por lo tanto BuenTrip antes de la pandemia solo era la aceleradora, pero gracias a ella llegó a ser un aliado.

TIPTI

Entrevista a Pieranyela Sierra

¿Pieranyela, puedes compartirnos un poco sobre ti y tu trayectoria en el campo de trabajo?

Pieranyela Sierra: Soy egresada de la Universidad Católica de Quito en la carrera de Ingeniería Comercial, decidí estudiar esta ingeniería porque era una de las pocas carreras que ofrecían una especialización en marketing al finalizar la carrera. Cabe mencionar que me gusta mucho estudiar ya que necesito tener conocimientos previos de lo que voy a exponer frente a alguien. Tengo dos maestrías y estoy próxima a sacar una tercera. La experiencia adquirida a través de los años me ha enseñado.

Tipti nace con la propuesta de devolver lo más importante que tiene el ser humano, el tiempo; dado que muchas veces el trabajo diario que mantienen las personas corta vínculos con los seres más allegados. Tipti lo que busca es reconstruir un espacio para la comunión dentro de la comunidad.

¿Cómo fue el proceso de incursionar desde cero en el mercado de ecommerce?

P.S: Rafael mi esposo tiene un característico espíritu emprendedor y con el creamos un equipo bastante fuerte para sacar adelante nuestro proyecto, yo por mi parte me encargué de analizar el mercado y tomar riesgos más calculados para poder entender el campo al que íbamos a ingresar. Estudié muy a fondo el mercado de países asiáticos y europeos para tener una referencia de las compras a supermercados, y en países europeos era más común el uso de aplicaciones para realizar las compras.

Éramos conscientes de que en Latinoamérica y en Ecuador tendríamos una adopción positiva de nuestro proyecto; claro que el hecho de la pandemia no lo teníamos en cuenta, aun así, debido a ésta se determinó que el mundo adoptó la tecnología a gran escala.

Considero que es elemental tener a socios que se complementen en aquellas áreas que no son un fuerte para cada uno. Tipti se estructuró alrededor de 18 meses en términos de tendencias, de probabilidades económicas, toda esta investigación fue dada en enero de 2018.

Con el gran aporte de Rafael en el campo tecnológico decidimos construir la plataforma desde el código cero con la ayuda de un grupo de estudiantes de Loja. Para el año 2017 salimos al aire simultáneamente en Quito y en Guayaquil, con el propósito de entender las necesidades del consumidor.

Tipti



Pierangela Sierra
Co-Founder y
CEO Tipti S.A.

Categoría: eCommerce

“Tipti nace con la propuesta de devolver lo más importante que tiene que el ser humano, el tiempo.”

Ya con la herramienta en las manos decidimos visualizar cómo diferenciarnos del resto de propuestas dentro de América Latina en el mercado y cómo agregar valor; para lograr esto yo debo tener al consumidor como centro principal y hacer un acercamiento al consumidor paso a paso para ofrecerle la mejor calidad.

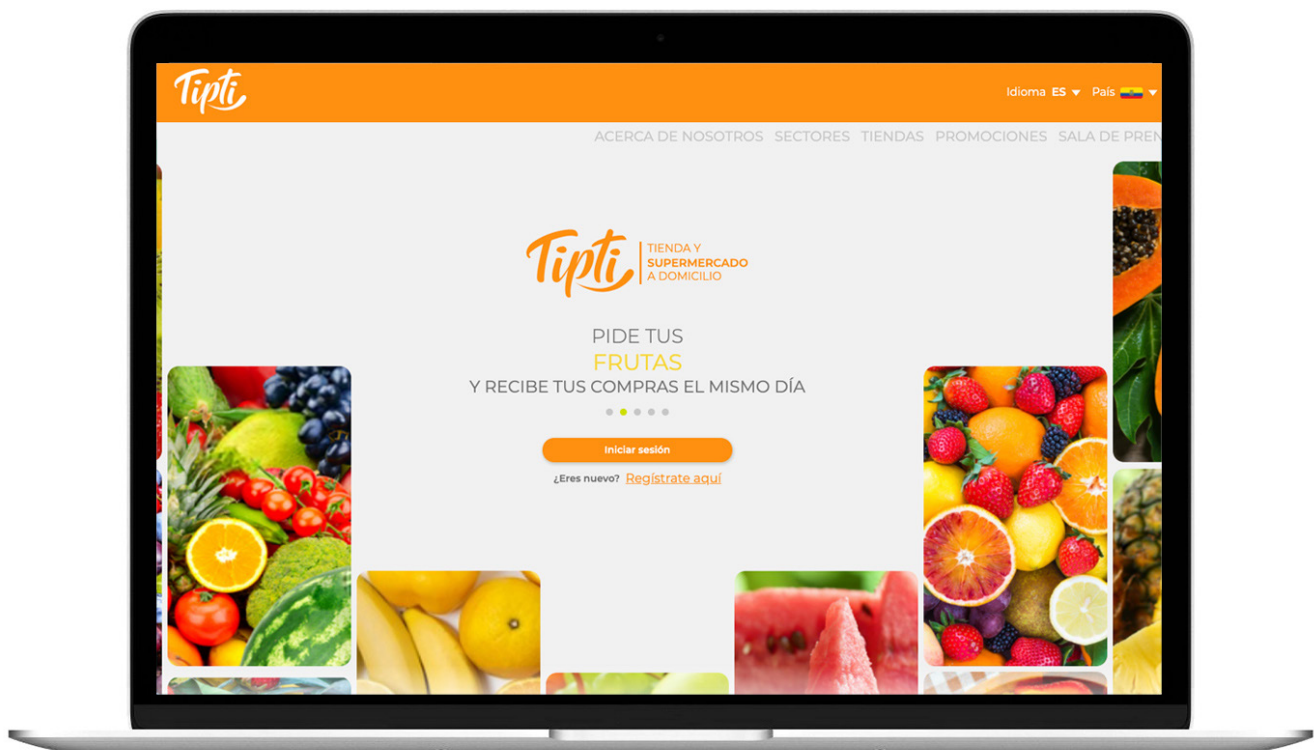
¿Cómo está estructurado Tipti a nivel del talento humano?

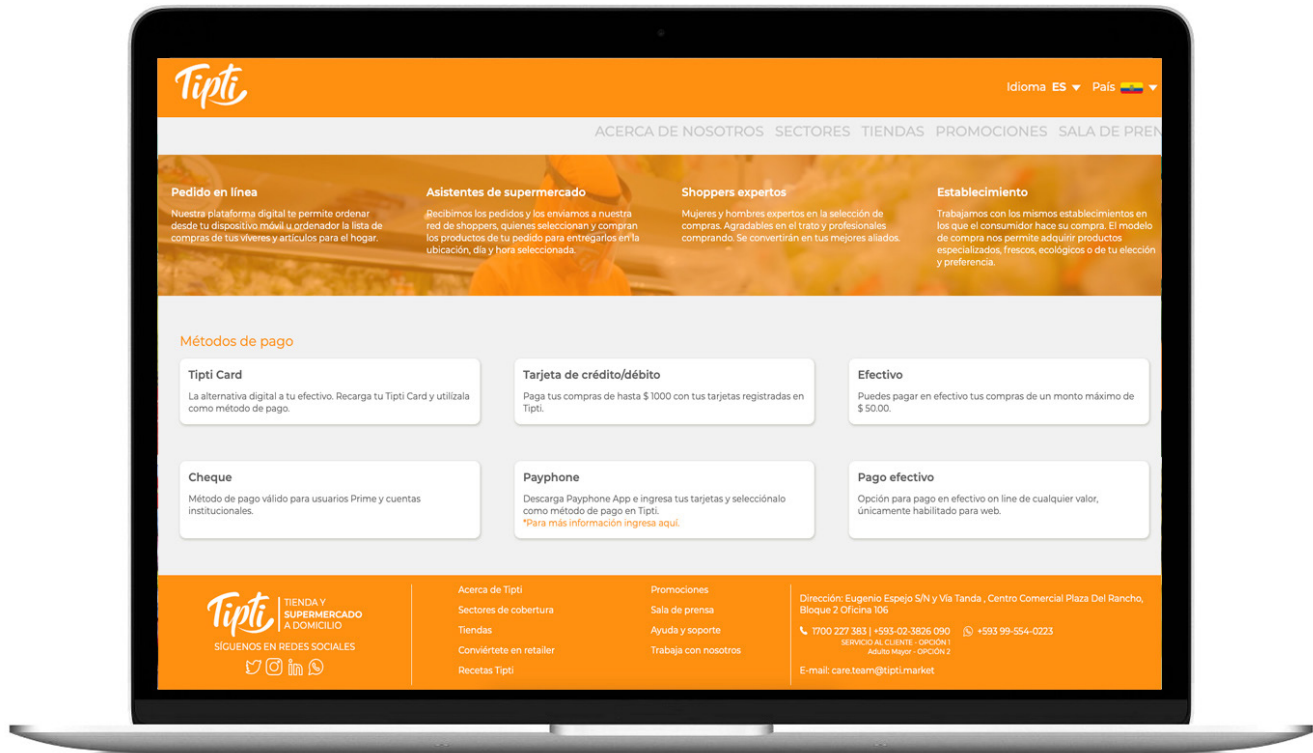
P.S: Tipti ha tenido una serie de cambio abruptos debido al crecimiento exponencial que empezó a surgir.

Sin embargo, en el 2018 quien estaba en la cabeza era Rafael, se encontraban 3 programadores y 4 shopters, 2 en Quito y 2 en Guayaquil, dando un total de 7 personas al inicio, posterior a eso pasamos a ser 15 personas.

En visión general para estructurar el organigrama había áreas de tecnología, de marketing, de servicio y de gestiones que se encontraban muy bien marcadas y sólidas. Este tipo de espacios que son catalizadores de recursos humanos brindan el servicio al resto de programas; pasamos de ser 6 personas en enero de 2018 a ser 30 personas para diciembre de 2019 y para el 2020 pasamos a tener a 70 personas con una inducción muy grande de chopper en Guayaquil y Salinas. Y hoy por hoy somos un total de 450 personas.

Lo más importante que hemos buscado a nivel de talento humano son a personas que tengan la necesidad de saciar sus ambiciones y sean capaces de manejar el tema de ambigüedad con positivismo y optimismo, lo que buscamos es a personas que tengan esas competencias y valores de querer crecer junto con nosotros.





¿Cómo está la proyección de negocio de Tipti a largo plazo?

P.S: Este tipo de Startups necesitan crecer rápido para consolidarse y se necesita de mucha inversión para poder hacerlo porque es un mercado completamente nuevo. Se requiere de inversiones altas para lograr seguir avanzando.

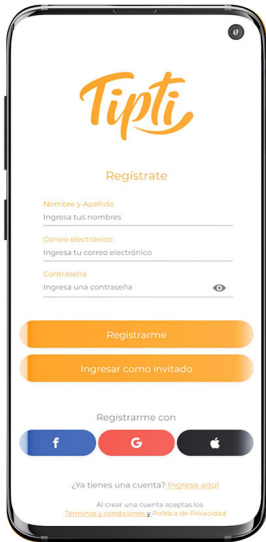
Cabe recalcar que muchas personas creen que un Startup sirve para solventar asuntos financieros que poseen; sin embargo, la realidad es otra y se necesita de invertir cantidades considerables para lograr tener frutos.

Para nosotros es importante tener en claro que queremos seguir expandiéndonos a nivel socioeconómico, de sectores y a nivel internacional. Para lograr llegar a un punto de equilibrio en un Startup tienes que apostar todo para conseguir llegar a la visión que te planteas alcanzar. La visión de Tipti es construirse en una mejor plataforma en términos de compra en supermercado.

Nos encontramos posesionados en 14 ciudades en el país y ahora nos encontramos trabajando en una expansión hacia Centroamérica y México con un aproximado de 2 a 3 años, todo dependiendo de cómo podemos lograr vender el proyecto y los inversores que consigamos.

¿A nivel de Startup han logrado levantar capital de inversionistas ángeles o han pensado en ese tipo de aceleradoras?

P.S: Nosotros si hemos trabajado con ciertas aceleradoras hasta inicios del 2020. Empezamos a prepararnos para las aceleradoras que se encargan de guiar en este proceso; sin embargo, sí suele ser difícil dar a entender la visión que tienes a otras personas



La APP de Tipti permite ordenar desde cualquier dispositivo móvil la lista de compras de víveres y artículos para el hogar, en donde una red de shoppers realizan las compras y posteriormente entregarlos a domicilio.

y eso fue lo que pasó con Tipti, aun así logramos continuar y pasamos de ser una empresa pequeña a una mediana y más consolidada.

Priorizamos estructuras en términos financieros para lograr consolidar la empresa de manera ordenada y eficiente. En la actualidad Tipti ha llamado la atención internacional, lo cual nos abre las puertas a tener cierta esperanza de crecer y culminar la visión que tiene Tipti de alcanzar más lugares.

Pieranyela, podrías dar tu opinión acerca del cambio existente que es salir de la Academia hacia el mundo real y las situaciones que deben enfrentar si quieren iniciar un modelo de negocios.

P.S: En mi caso particular he tenido una experiencia híbrida en el mundo laboral, alrededor de 4 años me ha dado una mentalidad con una serie de experiencias multifacéticas, han sido de ayuda para incursionar en el mundo de Startups.

En el término de emprendimiento considero que permite desarrollar una serie de servicios que el mundo laboral no te permite ejercer; siempre resalto el hecho de que emprender se trata de tener libertad, pasión y compromiso para poder seguir tus sueños. Sin embargo, emprender te ayuda a tener esa ilusión de crear un mundo mejor y esto puede servir para ayudar al desarrollo de muchas personas.

Para aquellos que quieren incursionar en este entorno deben tener en cuenta el sacrificio personal y económico que conlleva formar una empresa desde cero; todo depende de los arquetipos y visiones personales, en que si quieren entrar primero al mundo corporativo y adquirir experiencia o si quieren entrar a la formación de un modelo de negocios.

Ambos caminos son muy positivos para el desarrollo individual de cada persona y son beneficiosos para aportar cada día con un granito de arena a la sociedad y a su país.



CONCLUSIONES

Las Startups son un modelo de negocio que por sus características de escalabilidad, proyección internacional, replicabilidad y crecimiento explosivo deben ser tomadas en cuenta por los gobiernos como un eje prioritario de desarrollo. Los actores que convergen en ellas como la política de un Gobierno, y el apoyo financiero, deben cultivar una cultura de emprendimiento estratégico y formar capital humano de gran valor por medio de programas educativos integrales. El soporte por parte de especialistas que direccionen el potencial identificado y la apertura de nuevos mercados con la innovación forma parte de este proceso complejo que ejecutado de buena manera llevará a cosechar grandes triunfos a nivel de desarrollo, como en el caso de Silicon Valley, el epicentro de las Startups más importantes del mundo.

Las Startups tecnológicas son un motor importante de desarrollo de un país; para Ecuador es fundamental que se corrijan en general las bases del ecosistema emprendedor que impiden un correcto desenvolvimiento. Hay que fortalecer la infraestructura física para emprender, capacitar en normas sociales y culturales de emprendimiento, mejorar la educación en emprendimiento tanto en etapa temprana como a nivel superior, dinamizar el mercado interno con acciones que activen la economía, mejorar la infraestructura comercial y legal, trabajar en políticas y programas gubernamentales que den apoyo y relevancia a la transferencia de I+D (investigación y desarrollo), generar políticas en beneficio de los emprendedores y mejorar las condiciones de financiamiento para estos modelos de negocios.

El trabajo que vienen desarrollando las aceleradoras e incubadoras en el país es fundamental para continuar fortaleciendo el ecosistema emprendedor, en donde organizaciones como BuenTrip Hub trabajan de manera permanente para levantar información relevante de la dinámica de crecimiento de este sector en las diferentes categorías identificadas: FinTech, e-commerce, Business Solutions, EdTech, PropTech, HealthTech, Logística Transporte, RRHH, Entretenimiento, AgTech, LegalTech, Turismo, Consumo discrecional, Insurtech, Medio Ambiente, AR/VR, que por un lado ayudan a identificar

sectores a emprendedores en etapa temprana que incluso les permite crear redes de contacto por los diferentes programas de mentoría y eventos que aglutinan a las Startups, y por otro lado ayuda a visibilizar a estas empresas generando un directorio de productos y servicios especializados para un mercado definido.

El diálogo con diferentes emprendedores en campo el tecnológico constituye una enseñanza para todo aquel que esté pensando en introducirse en este mundo; debido a que cada uno de los entrevistados brindó información valiosa de su experiencia vivencial en este territorio, en donde no solo se enfocó en aspectos comerciales o tecnológicos sino que incluso se pudo conocer a la personas detrás de las empresas, generando empatía con el lector. En este sentido, se trataron temas en torno a su nacimiento, retos y logros conseguidos a través del tiempo y en pandemia global que determinó en muchos casos el rumbo de negocios y su replanteamiento. Se analizó el rol de la educación en relación con el emprendimiento y cómo estos dos elementos deben trabajar en conjunto para que el país empiece a fortalecerse en temas de investigación y desarrollo.

Finalmente, este material ha sido pensado para públicos que tienen un conocimiento limitado en el campo de las Startups y cómo estas se conectan a ecosistemas de emprendiendo. Ha sido clave el empleo de sistemas visuales que atraigan al lector y lo enganche en la lectura de temas que en muchas ocasiones pueden tener cierto nivel de complejidad; para ello, fue fundamental la aplicación de elementos gráficos basados en el proyecto ISOTYPE (International System Of Typographic Picture Education), planteado por el estadista y filósofo Otto Neurath y el diseñador Gerd Arntz que tenían como consigna la democratización del conocimiento usando un lenguaje universal como lo es la gráfica.

BIBLIOGRAFÍA

- Arenal, A., Armuña, C. Ramos, S., Feijóo, C. (2018) Ecosistemas emprendedores y Startups, el nuevo protagonista de las pequeñas organizaciones, España. Mincotur Revista Economía Industrial. (407) 85-94
- Auty, R. (2002). Sustaining development in mineral economies: the resource curse thesis. Routledge.
- ASCRI(2020). Venture Capital. <https://www.ascricolombia.org/que-es-el-capital-riesgo/venture-capital/>
- BBVA, (2021). Una 'start up' es una 'empresa emergente'. [online] Fundéu | Fundación del español urgente. Available at: <<https://www.fundeu.es/escribirenternet/una-start-up-es-una-empresa-emergente/>> [Accessed 15 August 2021].
- BuenTrip Hub, Radar Startup 13.0 (<https://www.buentriphub.com/blog/radartechStartup13>)
- Coba, G. (2020). Primicias. Pese a la pandemia, el número de 'Startups' ecuatorianas crece. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/numero-Startups-ecuador-crecimiento-pandemia/>
- Cohen, Fehder, Yael, Hochberg, Murray, (2019) The design of Startup accelerators, Research Policy, Volume 48, Issue 7.
- Dorantes, R. (2018). Entrepreneur. Qué es una Startup <https://www.entrepreneur.com/article/30437>
- GEM, (2020) <https://www.gemconsortium.org/about/gem/5>
- Ghory, I. (2014) <http://www.imranghory.org/>
- Griffin, Trenholme. A dozen lessons for entrepreneurs (en inglés). ISBN 978-0-231-54569-3. Consultado el 12 de agosto de 2021.
- Golan, P. (2014) ¿Qué es una Startup? Significado y definición. Shopify. <https://es.shopify.com/blog/14934065-hablemos-sobre-Startups-que-son-sus-caracteristicas-e-importancia>
- Hernández (2014), Metodología de la investigación. Mexico; McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- INEC, (2021) Boletín Técnico. Mercado Labora. Dirección de Estudios y Análisis de la Información.
- IPROUP (2021). SILICON VALLEY: qué es, y cuál es el origen de su tan llamativo nombre. <https://www.iproup.com/coffee-break/19512-que-es-silicon-valley-y-por-que-se-llama-asi>
- Feld, B. (2012) Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. Editorial Wiley.
- Kantis, H.; Angelelli, P (2020): "Emprendimientos de base científico-tecnológico en América Latina", https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Emprendimientos_de_base_cient%C3%ADfico-tecnol%C3%93gica_en_Am%C3%A9rica_Latina_Importancia_desaf%C3%ADos_y_recomendaciones_para_el_futuro.pdf
- Kantis, Hugo; Angelelli, Pablo. (2020) Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al Covid-19. PRODEM / Banco Interamericano de Desarrollo.
- Larrea, C. (2016)1. Petróleo, pobreza y empleo en el Ecuador: de la bonanza a la crisis. Nada dura para siempre.
- Lasio V., Amaya A. Zambrano J., Ordeñana X.(2020) Global Entrepreneurship Monitor. Ecuador 2019 – 2020. ISSN 13903047. ESPAE Escuela de Negocios

ESPOL.

- Loaiza, S.(2020). La comunicación visual en emprendimientos y microempresas de Ibarra. Editorial Universidad Técnica del Norte UTN
- Martínez, Guix, Gómez, García. (2014). Gestión creativa de las start-ups. La Coruña, España: Red Emprendida S.A.
- Medellín , G. (2016). Una perspectiva de Silicon Valley-La Ciudad Tecnológica. P. Solares (eds.) Ciencias de los Sistemas de Información y Seguridad . Handbook T-I. -ECORFAN, Universidad Iberoamericana. Ciudad de México. 30-39
- NotiMundo (2019) El 80% de emprendimientos fracasa en su etapa inicial. <https://notimundo.com.ec/ministerio-de-comercio-exterior-trabaja-en-contra-de-la-tasa-de-fracaso-de-emprendimientos-del-80-en-el-ecuador/>
- Primi, A. (2016) Startup América Latina Construyendo un futuro innovador. OCDE Dev Centro de desarrollo 1-12
- Peris, R. (2014). START-UPS TECNOLÓGICAS: EL RETO DEL CRECIMIENTO GLOBAL Tesis Descriptiva. Universidad Pontificia Icaí Icade Comillas, Madrid.
- Posada, Velasco (2019) Propuesta de diseño estratégico para fomentar la actividad económica en poblaciones fronterizas. Caso de estudio: Cantón Montúfar, provincia del Carchi. Brand On ISSN: 2697-3219 Vol. 1 Núm 1.
- Rogers, E. Larsen, J. (1986). La fiebre de Silicon Valley. Barcelona, España. Editorial Reverte.
- Ries, E. (2011). El Método Learn Startup. Editorial Deusto.
- Rivero (2018) En busca de la universalidad: Otto Neurath y el Isotipo, Universidad de Laguna, España
- Ruiz, N. (2017). La Innovación Empresarial y el Emprendimiento; el Fenómeno de las Startups. Valladolid, España. Universidad de Valladolid
- SENESCYT. (2018) Acuerdo para la innovación, clave para el desarrollo económico del Ecuador. Boletín de Prensa 18 de junio 2018. <https://www.educacionsuperior.gob.ec/acuerdo-para-la-innovacion-clave-del-desarrollo-economico-de-ecuador/>
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador (2020). Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. Oficio No. SAN-2020-1526. Suplemento del Registro Oficial No. 151.
- Tojeiro-Rivero, D., Moreno, R. (2019), Technological cooperation, R&D outsourcing, and innovation performance at the firm level: The role of the regional context, Research Policy, Volume 48, Issue 7, 2019, Pages 1798-1808
- Technology & Entrepreneurship. (2021). 53. ¿Qué es y qué no es una Startup? — Technology & Entrepreneurship. [online] Available at: <<http://www.perecondom.com/53-no-una-Startup/>> [Accessed 12 August 2021].
- Vásquez, C. (2009) Educación para el emprendimiento en la universidad. Estudios de la Gestión: revista internacional de administración. N2. (Julio – diciembre 2017) 121-147, ISSN: 2550-6641
- Vega, F. (2018). Cómo funciona una Startup | PlatziLive. [Archivo de Vídeo] <https://www.youtube.com/watch?v=avpHbigVa4Q>
- Weinberger K. (2019). Componentes del Ecosistema de Emprendimiento de Lima que Inciden en Crecimiento y Desarrollo de Startups. Journal of technology management & innovation, 14(4), 119-136. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242019000400119>
- Weinberger-Villarán, Karen-E. (2019). Componentes del Ecosistema de Emprendimiento de Lima que Inciden en Crecimiento y Desarrollo de Startups. Journal of technology management & innovation, 14(4), 119-136. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242019000400119>
- Y Combinator (2020). Acerca de Y Combinator. <https://www.ycombinator.com/about/>

Ecosistema de Startups Ecuador

A un emprendimiento cuya propuesta de valor es el componente tecnológico, se lo denomina Startup, y como tal, debe cumplir con tres consideraciones: primero ser un negocio escalable a mediano plazo y apalancado con el uso de tecnologías digitales; segunda, tiene que ver con el crecimiento potencial de la empresa que se deriva de la capacidad de escalabilidad y tercera es el crecimiento exponencial, que implica mayor capacidad de adquisición de usuarios – clientes por medio de canales de distribución diversificados y conversiones de ventas no lineales.

Este libro tiene como principal objetivo visibilizar por medio de sistemas gráficos basados en la metodología de ISOTYPE, el contexto de las Startups ecuatorianas con fuentes documentales de la metodología de GEM y BuenTrip Hub; sumado a una serie de entrevistas a diferentes emprendedores que con su experiencia aportan datos relevantes al campo de las nuevas tecnologías aplicadas a los mercados.

