

Las Start-Up y la Tecnología: Un Análisis Correlacional

Guamán, Jessica¹

Universidad Técnica de Ambato, Ecuador
jguaman5268@uta.edu.ec

Rodríguez, Margarita²

Universidad Técnica de Ambato, Ecuador
irodriguez5909@uta.edu.ec

Morales, Diana³

Universidad Técnica de Ambato, Ecuador
dcmoralesu@uta.edu.ec

Recibido: 17/08/20

Aceptado: 08/09/20

RESUMEN

Las Start-up y la tecnología han obtenido una fuerte relevancia en los mercados del mundo como modelo de crecimiento social y económico, sin embargo, la percepción de oportunidades para crear y desarrollar nuevas empresas se centra en las dificultades de escalamiento y competitividad. El estudio presentado tiene como objetivo evaluar el nivel de correlación existente entre la Start-up y la tecnología de los países seleccionados para el estudio. El diseño metodológico fue no experimental de enfoque cuantitativo, pues, se definió mediante los periodos 2008-2014 la base de datos proporcionada por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de los países: Perú, Brasil, Argentina, Chile y Ecuador. El alcance de la investigación fue correlacional, puesto que, se determinó la relación de variables mediante el coeficiente de correlación de Pearson. Se concluye que la relación de variables entre los países de estudio tuvo mayor impacto en el país de Argentina, puesto que presenta mejores parámetros para el desarrollo de una Start-up.

Palabras clave: Start-up; tecnología; correlacional.

¹ Egresada de la Carrera de Marketing y Gestión de Negocios, Estudiante investigador de alto rendimiento, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

² Estudiante de la Universidad Técnica de Ambato. Egresada de la Carrera de Marketing y Gestión de Negocios Investigadora en materias relacionadas con la carrera nombrada además de tener experiencia en el área de Marketing y Administración en el Centro de Estudios Quality Up I, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

³ Docente investigadora en la Universidad Técnica de Ambato. Doctora equivalente a PhD dentro del programa de Desarrollo Económico e Innovación por la Universidad de Santiago de Compostela - España con Cumlaude y Doctorado internacional. Ecuador.

Start-ups and technology: a correlational analysis

ABSTRACT

Start-ups and technology have obtained a strong relevance in world markets as a model of social and economic growth, however, the perception of opportunities to create and develop new companies focuses on the difficulties of scaling up and competitiveness. The objective of the study presented is to evaluate the level of correlation between the Start-up and the technology of the countries selected for the study. The methodological design was non-experimental with a quantitative approach, since the database provided by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) of the countries was defined using the 2008-2014 periods: Peru, Brazil, Argentina, Chile and Ecuador. The scope of the research was correlational, since the relationship of variables was determined using Pearson's correlation coefficient. It is concluded that the relationship of variables between the study countries had a greater impact in the country of Argentina, since it presents better parameters for the development of a Start-up.

Keywords: Start-up; technology; correlational.

Introducción

La Start-up se puede referir a cualquier iniciativa en el sector económico, sociocultural y tecnológico, dado que suele dar un uso intensivo del conocimiento científico y técnico o está vinculado a las TIC's. Montoya Pineda, (2016) la definen como una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable, repetible y escalable.

Vega y Ramirez (2018) aseguran que las Start-ups no forman parte de un tipo corporativo o institución moderna, pues se puede desarrollar en cualquier negocio que se proponga una nueva idea, por ende, su operacionalización y éxito están rodeados de incertidumbres. Mientras que, García y Valencia (2009) aseveran que una Start-up es ventajosa cuando aporta a la economía de un sector desde un enfoque empírico que engrandece las ventajas del trabajo.

Mientras que, en países europeos se determinó que uno de los factores que afectan a la creación y desarrollo de estos nuevos negocios son las condiciones de

acceso a recursos financieros externos en la forma de préstamos bancarios, créditos o capital de riesgo. Sin embargo, Caño (2019) establece que los negocios basados en la tecnología afrontan una incertidumbre inherente a los resultados que pueden brindar una inversión en investigación y desarrollo (I+D).

Por ende, los incentivos e inversiones en emprendimiento tecnológico e innovación son cada vez más necesarios para fomentar estos nuevos modelos de negocio. Las instituciones no gubernamentales y los gobiernos de países como Estados Unidos, Israel, India, Chile y Brasil son algunos ejemplos que invierten en este sector. Los incentivos para el emprendimiento tecnológico parecen haber alentado cada vez más la participación de estudiantes universitarios en la creación de nuevas empresas. Se estima que el 65% de los estudiantes universitarios brasileños desean tener su propio negocio en el futuro.

Por lo tanto, las nuevas tecnologías requieren una asociación íntima y una comunicación creativa con el cliente para desarrollar formas viables de realizar el potencial de la nueva tecnología en el mercado de manera concreta. La teoría que surge de estas observaciones aún es incipiente, pero con el tiempo el trabajo sobre este tema sentará las bases empíricas para obtener nuevos avances conceptuales.

Entre tanto, la inversión en ciencia, tecnología e innovación en América Latina sigue siendo minoritaria, pues entre los años 2009-2013 el I+D con relación al Producto Interno Bruto (PIB) pasó del 0.63% a 0.74%, lo que significa que, el dinamismo innovador sigue distante de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde en promedio es de 2.3% del PIB en I+D en el año 2013 (OCDE, 2015)

Hoy en día la percepción de oportunidades para los países de América Latina para crear y desarrollar nuevas empresas innovadoras se centra en las dificultades de escalamiento y competitividad en el mundo global, pues la disponibilidad de

fondos es reducida en cuanto a montos, el bajo riesgo de los inversionistas y el complejo régimen legal son barreras relevantes para las Start-ups.

Mientras que, en Colombia, Chile, Perú y México el apoyo de las Start-ups han pasado de una fase de experimentación a una de consolidación. Pues, las consultas e investigaciones llevadas a cabo para el reporte denominado “Start-up América Latina: Promoviendo la Innovación en la Región” los países estaban por introducir programas de apoyo focalizado a las empresas innovadoras y tecnológicas OCDE (2015). En el año 2010 Chile introdujo Start-up Chile; en el año 2012 Colombia lanzó iNNpulsa Colombia, Perú Start-up Perú y en el año 2013 México creó INADEM.

Por otro lado, las Start-up comienzan a establecerse en Ecuador a principio del año 2010, por lo tanto, el concepto empresarial vinculado generalmente a la tecnología responde a una inversión de alto nivel de riesgo (Cossio, 2011). La Incubadora para Start-ups tecnológicas Radar Tech Startup 8.0 asegura que en el Ecuador a pesar de la pandemia mundial y la propagación de Covid-19 declarada en el mes de marzo del año 2020 cuenta con doscientas cuarenta y tres (243) micro empresas que funcionan bajo el modelo Start-up distribuidas en dieciséis (16) segmentos entre ellas tenemos; eCommerce, FinTech, Business Solutions, Health Tech, Ed Tech, Prop Tech, Logística Transporte, RRHH, entretenimiento, turismo, Hardware, Legal tech entre otros. Asevera que posee un incremento de cuarenta y cuatro (44) empresas incipientes desde el informe presentado en el mes de mayo del presente año que evidenciaba un total de 199 start ups (Buen Trip, 2020).

En consecuencia, una Start-up tecnológica sembrará incertidumbre en el segmento que se encuentre, sin embargo, la adaptación de los empresarios ante las necesidades que buscan resolver, dependerá únicamente del dinamismo y la innovación que presente el producto o servicio.

Start Up y el GEM

El programa de investigación del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es una evaluación anual del nivel nacional de actividad empresarial. Iniciado en 1999 con 10 países, ampliado a 21 en el año 2000 y más de 60 países en 2008, el mismo que, cubre tanto a los países desarrollados como a los países en desarrollo.

El modelo GEM sirve como vehículo para interpretar tanto la recopilación de datos, al igual que, para procesar y proporcionar un marco para la teoría y la política. El modelo conceptual que incluye varios marcos empresariales como el Establecimiento Financiero de Crédito (EFC) indican diversas condiciones del emprendimiento y la probabilidad del crecimiento. Incluye aspectos como el acceso a finanzas, existencia de políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento, presencia de capacitación y educación específica para el emprendimiento, tecnología, acceso y transferencia de I + D (Amorós, 2011).

Por lo tanto, una de las principales fortalezas del proyecto GEM es la aplicación de definiciones uniformes y recopilación de datos en todos los países para comparaciones internacionales. La finalidad de los datos GEM es evaluar sistemáticamente dos cosas: el nivel de las Start up y la prevalencia de nuevas empresas jóvenes que han sobrevivido a la fase inicial.

Nivel de crecimiento

En las últimas décadas el emprendimiento se ha establecido que se basa en tres enfoques. Por una parte, el enfoque económico, donde se imponen los aspectos relativos a la racionalidad económica y, a grandes rasgos, se plantea que el emprendimiento obedece a cuestiones puramente económicas. El enfoque psicológico postula que son los factores individuales o los rasgos psicológicos de las personas los que determinan la actividad emprendedora. Por último, el enfoque

sociológico o institucional defiende que el entorno socio cultural condiciona la decisión de crear una empresa.

Por tanto, el 25,3% corresponde a los emprendedores por oportunidad, el 22% por independencia económica. De los mismo, el 43% completó la educación secundaria, el 42,4% la escuela primaria y el 6% culminaron su carrera profesional. Mientras que, el 73% de los emprendedores tienen una edad menor a 44 años, además, el ratio de las empresas por cápita en un 59.1% (Peris, 2014a).

Mientras que, el desarrollo de la nueva economía y su voluntad de ganar dinero muy rápidamente los incita a confiar importantes fondos a jóvenes empresarios. Según los datos extraídos de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2012, se obtuvo un Índice de actividad emprendedora temprana (TEA) de 26.6%, continuando el incremento sostenido que se ha venido experimentando en los últimos 3 años, siendo para el 2010 de 21.3% y en el 2009 de 15.8% (Peris, 2014a). Es decir que, el emprendimiento no depende de la obtención de un gran capital o de una carrera profesional culminada, más bien, se postula mediante iniciativas tomadas por el emprendedor.

Tecnología en las Start-ups

Olugbola (2017), señala que las áreas de actividad tecnológica pueden ser tan diversas como sea posible, pues cubren subsectores desde la información hasta aplicaciones de software, áreas de robótica, biotecnología e inteligencia artificial, así como áreas de salud, educación u ocio. Independientemente del sector, las Start-ups siguen ciclos de crecimiento similares y necesitan atraer inversiones para acelerar el crecimiento de sus operaciones, a través de la búsqueda de inversores financieros.

Por lo tanto, a la hora de emprender, fundamentalmente en el sector de la tecnología, es necesario efectuar un profundo análisis del mercado global, para

observar la idea que fue propuesta o se encuentra en explotación, puesto que, una vez se lance al mercado en un país, su expansión internacional está prácticamente implícita, pues para muchos servicios web, por ejemplo, los costes de “ser global” son muy bajos.

Sin embargo, hoy en día existe un gran entramado de plataformas empresariales que dan soporte a las Start-ups, a partir de los cuales se pretende dar asistencia y cobertura a los que tienen las grandes ideas, para que no fracasen de inicio y puedan dar a conocer su aportación en forma de emprendimiento empresarial.

Mientras que los autores Yankov y Ruskov (2014), caracterizan a una Start-up de tecnología como una organización formada para desarrollar un modelo de negocio repetible y escalable, que es potencialmente productivo y competitivo, ya sea software, hardware o ambos. En este sentido, se dice que aquellos que actúan como aplicaciones o plataformas, como OLX, Buscapé, Netflix, Uber, o incluso aquellos que utilizan tecnologías que se han difundido como CloudComputing, BigData, Business Intelligence, Artificial Intelligence, entre otros. Está claro que estas organizaciones basan sus operaciones en software o hardware, ofreciéndoles al mercado una valoración de mejora y, por lo tanto, requieren evolución constante.

Por lo tanto, las Start-ups han llamado la atención en varias áreas del conocimiento debido al espacio y visibilidad que tienen adquiridos, principalmente debido a su participación en el crecimiento económico y tecnológico en las regiones donde están situadas. Para ser más específicos, el emprendimiento que es materializado en estas Start-ups se enfatiza cada vez más como importante para generar ingresos, atraer fondos e inversiones, así como para el desarrollo social y desarrollo tecnológico en las regiones donde están instalados.

Evaluación de una Start-Up tecnológica

Para realizar el proceso de valoración de una startup tecnológica se deben analizar los aspectos estratégicos y financieros, como todo ejercicio de valoración empresarial; sin embargo, se debe realizar un fuerte énfasis en aspectos estratégicos que favorecen la creación de valor (*drivers* de valor), así como la capacidad que tienen los emprendedores de potencializar la empresa.

Por ende, el análisis estratégico para Peris (2014), que se realiza de la empresa, debe incluir entre otros factores, el análisis del entorno, del cual hacen parte elementos económicos, políticos, sociales, culturales y de mercado. Según Gómez (2019), en este último se debe identificar la posición competitiva, las perspectivas de crecimiento y el grado de apropiación de la tecnología; otro factor a considerar es el análisis de riesgos, para lo cual se sugiere la metodología de identificación de riesgos del Project Management Institute (PMI). Un aspecto clave en el análisis del mercado es su tamaño y las tasas de crecimiento de los últimos años. Estos factores le brindarán apoyo al proceso de valoración para sustentar las proyecciones financieras de la empresa.

Por lo tanto, el estudio presentado tiene como objetivo evaluar las variables que presenta una Start-up tecnológica y la correlación que existe en las mismas de los países: Perú, Brasil, Argentina, Chile y Ecuador. Cabe recalcar que, la selección de dichos países pertenecientes a Latinoamérica, son quienes poseen un menor sesgo en los datos obtenidos de GEM en las variables de estudio.

Metodología

La investigación precedente dio paso a un diseño metodológico no experimental, puesto que, tuvo como característica la observación de situaciones ya explícitas obtenidas de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), por lo tanto, dicha información no puede ser alterada. Los países seleccionados para el estudio

fueron Ecuador, Perú, Argentina, Brasil y Chile de los periodos 2008-2014, pues presentaron el mínimo sesgo al tener información completa en las variables de investigación.

El método fue cuantitativo de nivel correlacional porque determinó la relación de las variables de Start-Up y tecnología en la cual se tomó el modelo estadístico de correlación de Pearson, donde el nivel de significancia de una variable frente a otra tuvo reciprocidad positiva y negativa. De esta manera, se dispone a describir el desarrollo para el control de las variables con el propósito de confirmar el objetivo propuesto por los investigadores (Sampieri et al., 2014).

Resultados

Por lo tanto, las validaciones del modelo estadístico coeficiente de correlación Pearson, en donde la correlación de la variable empresario que hace énfasis al número promedio de dueños de una Start Up y las variables correspondiente a Tecnología de:

1) *Transferencia de conocimientos*: corresponde a las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos que se transfieren de forma eficiente desde las universidades y centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.

2) *Acceso a nuevas tecnologías*: se refiere a las nuevas empresas en crecimiento que poseen el mismo acceso a nuevas investigaciones y tecnologías ya existentes.

3) *Financiamiento*: las empresas nuevas y en crecimiento pueden costear las últimas tecnologías.

4) *Ayuda gubernamental*: las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas o en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.

5) *Semilleros de empresas*: existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.

Tabla 1. Correlación de Pearson (Perú)

PERU	Empresario	Transferencia de conocimientos	Acceso a nuevas tecnologías	Financiamiento	Ayuda gubernamental	Competitividad	Semilleros de empresas
Empresario	1						
Transferencia de conocimientos	-,087	1					
Acceso a nuevas tecnologías	-,127	,711	1				
Financiamiento	,136	,779	,551*	1			
Ayuda gubernamental	,317	,652	,504	,890	1		
Competitividad	,199	-,338	-,819	-,488	-,492	1	
Semilleros de empresas	,454	,352	,424	,752	,814	-,592	1

Fuente. Elaboración propia (2020).

Se determinó mediante la correlación de Pearson entre las variables de estudio que, existe una correlación inversa mayoritaria, por lo tanto, se puede decir que la relación entre el empresario, transferencia de conocimientos y acceso a nuevas tecnologías es inexistente. El mismo se evidencia entre la variable de competitividad y transferencia de conocimientos, acceso a nuevas tecnologías, financiamiento y ayuda gubernamental. Sin embargo, la correlación directa entre la variable de transferencia de conocimientos y financiamiento mantienen un alto grado de relación (0,779).

Es decir, que la Transferencia de conocimientos de las nuevas tecnologías, se transmite de forma eficiente a las empresas nuevas y en crecimiento con relación al financiamiento que pueden llegar a costear. La correlación mayormente significativa fue financiamiento y la ayuda gubernamental con un valor correlacional de 0,890, es decir, la ayuda gubernamental a empresas nuevas y en crecimiento se lo realiza a través del financiamiento (Hernandez et al., 2019)

Tabla 2. Correlación de Pearson (Brasil)

BRASIL	Empresario	Transferencia de conocimientos	Acceso a nuevas tecnologías	Financiamiento	Ayuda gubernamental	Competitividad	Semilleros de empresas
Empresario	1						
Transferencia de conocimientos	,502	1					
Acceso a nuevas tecnologías	,029	,153	1				
Financiamiento	,205	,356	,956	1			
Ayuda gubernamental	-,040	,162	,197	,058	1		
Competitividad	,562	,338	,207	,168	,751	1	
Semilleros de empresas	-,078	-,062	,274	,070	,933	,753	1

Fuente. Elaboración propia (2020).

Mientras que, la correlación existente según los resultados obtenidos determinó la existencia de correlaciones inversas entre el empresario y ayuda gubernamental (-,040); empresario y semilleros de empresas (-,078); transferencia de conocimientos y semilleros de empresas (-,062) por lo tanto, se asume que las start-up para adquirir nuevas tecnologías y explotar económicamente sus ideas a través de la creación de manera gubernamental es inexistente.

Sin embargo, se obtuvo dos fuertes correlaciones; la primera con 0,933 entre la ayuda gubernamental y semilleros de empresas, es decir, que el apoyo

gubernamental a empresas nuevas y en crecimiento se da mediante la viabilidad de empresas a ingenieros y científicos para la exploración de nuevas empresas. La segunda con el factor Acceso a nuevas tecnologías y financiamiento en el país de Brasil hace referencia que las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a la tecnología establecida mediante financiamiento que costean dicha herramienta.

No obstante, el último censo oficial en el año 2017 de la Associação Brasileira de Startups (ABStartups) registró un total de 6.351 start-ups en Brasil y los segmentos más pujantes son fintech (60%) y agrotech (25%). Además de ser uno de los países en generar unicornios, es decir que genera 1.000 millones de dólares en su etapa inicial, se puede asumir que el crecimiento de las empresas incipientes se debe a comportamientos de la empresa con el consumidor, pues muestran acogida y presencia continua a largo plazo para fidelizar a los clientes (Start Up Brasil, 2013).

Tabla 3. Correlación de Pearson (Argentina)

ARGENTINA	Empresario	Transferencia de conocimientos	Acceso a nuevas tecnologías	Financiamiento	Ayuda gubernamental	Competitividad	Semilleros de empresas
Empresario	1						
Transferencia de conocimientos	,899	1					
Acceso a nuevas tecnologías	,657	,887	1				
Financiamiento	,630	,814	,899	1			
Ayuda gubernamental	,628	,739	,651	,494	1		
Competitividad	,546	,680	,769	,474	,429	1	
Semilleros de empresas	,614	,813	,901	,960	,558	,443	1

Fuente. Elaboración propia (2020).

Por otro lado, los resultados obtenidos demostraron que uno de los países con mejor número de correlaciones directas de factores entre Start-up y tecnología es Argentina, pues presenta correlaciones directas en la mayoría de sus elementos como lo son entre: Empresario y Transferencia de conocimientos (0,899); Acceso a nuevas tecnologías y transferencia de conocimientos (0,887); Acceso a nuevas tecnologías y financiamiento (0,899); acceso a nuevas tecnologías y semilleros (,901) y la mayor correlación de (0,960) que se presenta entre financiamiento y viabilidad, por lo tanto se puede decir que las empresas en crecimiento pueden costear las últimas tecnologías mediante el Semilleros de empresas para ingenieros y científicos.

Sin embargo, el informe de la Asociación Argentina de Capital Privado (ARCAP), entre los años 2016-2019 la inversión en start-up creció un 145%, siendo FinTech (23,5%) y Biotech (17,6%) siendo los sectores más desarrollados, además de ser considerado como el segundo país en generar unicornios, pues paso de \$37 millones en el año 2016 a generar \$403 millones en el año 2019. Por ende, se puede decir que en Argentina presenta factores positivos en los que se puede desarrollar una empresa incipiente por el alto grado de apoyo capital y la generación porcentual superior a la inversión (Trouilh, 2010).

Tabla 4. Correlación de Pearson (Chile)

CHILE	Empresario	Transferencia de conocimientos	Acceso a nuevas tecnologías	Financiamiento	Ayuda gubernamental	Competitividad	Semilleros de empresas
Empresario	1						
Transferencia de conocimientos	-,419	1					
Acceso a nuevas tecnologías	-,239		1				
Financiamiento	,104	,590	,577	1			
Ayuda gubernamental	-,055	-,157	,342	,383	1		
Competitividad	-,557	,019	-,433	-,287	,086	1	
Semilleros de empresas	,306	-,854	-,467	,175	,523	,198	1

Fuente. Elaboración propia (2020).

Mientras que, en Chile la correlación es netamente inversa en la mayoría de sus relaciones y no presenta ninguna proporción directa entre Start-up y tecnología, pues la correlación mayoritaria inversa es entre la transferencia de conocimientos y semilleros de empresas (-0,854), por lo tanto se asume que número promedio de dueños de una Start Up no posee el acceso a las nuevas tecnologías, ya sea por un ámbito gubernamental, económico o social, lo cual, no permite la creación de nuevas empresas tecnológicas competitivas.

No obstante, el informe denominado evolución del programa Start-up Chile de Corpo en su proyecto “Start-up Chile (SUP)” iniciado en el año 2010, presentó incentivos a emprendedores con alto potencial; sin embargo, no tuvo impacto estadístico para los proyectos de continuidad de Start-ups, formalización de empresas, crecimiento de ventas, obtención de utilidades, realización de exportaciones, nivel de empleo, apoyo posterior de incubadoras o aceleradoras y número de emprendimientos. Por ende, se puede decir que el impacto positivo de dicho programa fue en el levantamiento de capital y la prestación de inversionistas; es decir, el crecimiento de Start-up en el país no fue por falta de apoyo gubernamental ni económico más bien fue por un abordaje social (Gonzalez, 2015).

Tabla 5. Correlación de Pearson (Ecuador)

ECUADOR	Empresario	Transferencia de conocimientos	Acceso a nuevas tecnologías	Financiamiento	Ayuda gubernamental	Competitividad	Semilleros de empresas
Empresario	1						
Transferencia de conocimientos	,164	1					
Acceso a nuevas tecnologías	,715	,017	1				
Financiamiento	-,109	,639	-,570	1			
Ayuda gubernamental	,205	,114	,359	-,119	1		
Competitividad	,450	-,011	,941	-,681	,425	1	
Semilleros de empresas	,248	,341	,581	-,391	,690	,713	1

Fuente. Elaboración propia (2020).

Por otro lado, la correlación obtenida en los resultados muestra que en Ecuador posee un alto grado de correlación inversa en algunos ámbitos como lo son entre; empresario y financiamiento (-0,109); transferencia de conocimientos y competitividad (-0,011); acceso a nuevas tecnológicas y financiamiento (-0,570); financiamiento y competitividad (-0,681); financiamiento y semilleros de empresas (-0,391).

Por lo que se puede decir que las nuevas empresas no poseen acceso a las nuevas tecnologías, pues no presentan apoyo gubernamental para adquirirla. Sin embargo, existe una relación directa entre el acceso a nuevas tecnologías y competitividad (0,941), es decir que, las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas tecnologías ya establecidas que permiten la creación de las mismas con una base tecnológica competitiva a nivel global o en un campo en concreto.

No obstante, la primera edición de Radar Tech de Buen trip (2014), presenta un total de 101 start-up, de las mismas el 30,69% pertenecientes a Fintech siendo el área con mayor número de proyectos y en el año 2020 en el último informe de Radar Tech Start-up 8.0 generado en agosto muestra un incremento de 243 start-up donde el 18,5% pertenecen a eCommerce y 16,5% FinTech, por lo tanto, se puede decir que a pesar de que Ecuador no cuenta con ayuda económica suficiente para la creación de empresas con tecnología de punta, presenta un mayor enfoque en ventas online, obteniendo así el desarrollo para satisfacer requerimientos de nichos en específico (Buen Trip, 2020).

Conclusiones

Se concluyó que de los cinco países de Sudamérica, Argentina y Brasil cuentan con un nivel alto de viabilidad para emprender con start ups, debido a que, presentan ventajas en el área económica y tecnológica, pues a pesar de formar

parte de los países generadores de unicornios, el apoyo gubernamental para adquirir tecnología de punta en la creación de empresas incipientes ha sido punto de enfoque para el crecimiento de las mismas.

No obstante, los países como Ecuador y Perú cuentan con un desarrollo acompasado en comparación con Argentina y Brasil, sin embargo, su crecimiento se ha ido forjando a pesar de las dificultades que presentan y se adaptan para sobresalir. Por otro lado, el programa en Chile a pesar de generar capital de las Start-ups, estas no tienen continuidad lo que lleva al declive de las mismas, por lo tanto, se puede decir que, las inserciones de conocimientos no son transferidas de manera eficiente.

En la revisión literaria se diagnosticó que los informes y censos extraídos de cada país con relación a las variables de Start-up y tecnología son continuos lo que otorga facilidad al diagnosticar el crecimiento, decrecimiento, porcentajes de segmentos e inversión.

Referencias consultadas

- Acs, Z. J., y Amorós, J. E. (2008). **Introducción: El proceso de creación de empresas. Estudios de Economía**, 35, (1–12). Madrid, España
- Amorós, J. (2011). *El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Una aproximación desde el contexto latinoamericano. Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 1–15.
- Buen trip. (2014). **Radar Tech Startup**. Ecuador
- Buen Trip. (2020). **Radar tech startup 8.0** (Issue 593 9).Ecuador
- Caño, P. (2019). **El sector privado aumenta su contribución al progreso técnico**. *ElEconomista*.Es, 1–56.
- Cossio, C. (2011). **Guía Startup: Para emprendedores ingeniosos**. México
- García, P., & Valencia, P. (2009). **Factores de éxito del proceso de puesta en marcha de la empresa: valores culturales, redes sociales y ayudas públicas**. 1–18.

Gómez, M. (2019). **Emprendimiento de base tecnológica: un reto por cumplir.** TEC Empresarial, Mayo-Agosto, 13(2), 1–12.

Gonzalez, J. (2015). **El caso de Start-up Chile. Programa de Atracción de Talento para Fomentar el Emprendimiento.** Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, 1–62. Chile

Hernandez, R., Filomeno, J., & Luna, M. (2019). **Start up** Perú 7G.

Montoya Pineda, D. M. (2016). *Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento.* **Contexto**, 5, 1–12. <https://doi.org/10.18634/ctxj.5v.0i.657>

OCDE. (2015). **Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina.** In OCDE dev.

Olugbola, S. A. (2017). *Exploring entrepreneurial readiness of youth and startup success components: Entrepreneurship training as a moderator.* **Journal of Innovation and Knowledge**, 2(3), 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2016.12.004>

Peris, R. (2014a). **Start-Ups Tecnológicas: El reto del crecimiento global.** Universidad Pontificia de Comillas.

Peris, R. (2014b). **Start-ups tecnológicas: el reto del crecimiento global.** 1–52.

Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, M. del P. (2014). **Metodología de la investigación** (I. E. S.A. (Ed.); Sexta Edic). McGRAW-HIL.

Start Up Brasil. (2013). **Brasscom**, 1–7.

Trouilh, J. (2010). **Modelo Alternativo para la Creación de Empresas en Argentina.** South Combinator, 1–88.

Vega, M., & Ramirez, D. (2018). *Startup en las redes sociales.* **Espacios**, 39(27), 1–19.

Yankov, B., & Ruskov, P. (2014). **Models and Tools for Technology Start-Up Companies Success Analysis.** 3, 1–10.

©2020 por el autor. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia de Creative Commons Reconocimiento – No Comercial 4.0 Internacional (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).