

Innovación y Emprendimiento

Recursos clave en el ecosistema emprendedor

Clase 5



INTRODUCCIÓN

En el ecosistema emprendedor, los recursos clave representan los pilares fundamentales que permiten a los emprendedores transformar ideas en negocios sostenibles. Estos recursos no se limitan únicamente al capital financiero, sino que abarcan también el acceso a tecnologías, redes de contacto, alianzas estratégicas y conocimientos especializados. La correcta identificación y gestión de estos recursos puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de un emprendimiento.

A medida que los ecosistemas emprendedores se vuelven más complejos y dinámicos, los emprendedores deben aprender a navegar entre múltiples fuentes de apoyo, desde incubadoras y aceleradoras hasta plataformas digitales y comunidades colaborativas. Esta clase se enfoca en tres componentes esenciales: los recursos financieros y tecnológicos, las alianzas estratégicas y el networking como recurso intangible; todos ellos indispensables para potenciar la innovación y la competitividad empresarial.

Clase 5. RDA 1: Comprende los principios básicos de innovación y emprendimiento para identificar sus aplicaciones en el campo de la negociación y ventas.

5. Recursos clave en el ecosistema emprendedor

5.1. Recursos financieros y tecnológicos

Los recursos financieros son esenciales para la creación, operación y escalamiento de cualquier emprendimiento. Sin acceso a financiamiento, los emprendedores enfrentan limitaciones para invertir en infraestructura, contratar talento o desarrollar productos. Según Espino et al. (2021), la educación financiera dentro del ecosistema emprendedor es clave para que los emprendedores tomen decisiones informadas y estratégicas; esto, a su vez, mejora la inclusión financiera y el bienestar económico.

Según SBA (2023), los recursos financieros en el emprendimiento se dividen principalmente en tres tipos: capital propio, financiamiento externo y subvenciones públicas. El capital propio incluye ahorros personales o aportes de socios, mientras que el financiamiento externo abarca préstamos bancarios, inversión ángel y capital de

riesgo. Las subvenciones públicas, por otro lado, provienen de programas gubernamentales que apoyan a la innovación y al desarrollo empresarial.

Figura 1

Recursos financieros y tecnológicos



Nota. Imagen referente a los *recursos financieros y tecnológicos*.

Tomado de <https://www.freepik.es/>

Por otro lado, los recursos tecnológicos permiten a los emprendedores innovar, automatizar procesos y escalar sus negocios. Las plataformas digitales, herramientas de inteligencia artificial (IA) y software de gestión son ejemplos de tecnología que optimiza la operación empresarial. La integración de modelos financieros en plataformas tecnológicas, como se muestra en el estudio de Espino et al. (2021), facilita el aprendizaje y la aplicación de conceptos financieros por parte de los emprendedores.

En cuanto a los recursos tecnológicos, los emprendedores pueden aprovechar herramientas como software de gestión empresarial, inteligencia artificial (IA), blockchain (libro de contabilidad digital descentralizado, que facilita el proceso de registro de transacciones) y plataformas digitales. Estas tecnologías permiten automatizar procesos, mejorar la toma de decisiones y escalar operaciones. Según el

INCAE (2023), la IA puede aplicarse en análisis de datos y asistentes virtuales, mientras que el blockchain garantiza seguridad y transparencia en transacciones.

Además, el uso de técnicas como el análisis de escalamiento multidimensional permite identificar similitudes entre las necesidades financieras de los emprendedores, esto ayuda a personalizar soluciones tecnológicas. Este enfoque, común en estudios ecológicos, se adapta al ecosistema emprendedor para mapear la diversidad de necesidades y priorizar recursos.

En conclusión, la sinergia entre recursos financieros y tecnológicos fortalece el ecosistema emprendedor, promoviendo la sostenibilidad y la competitividad. La educación financiera, combinada con herramientas tecnológicas, empodera a los emprendedores para enfrentar los desafíos del mercado actual.

5.2. Importancia de las alianzas estratégicas.

Las alianzas estratégicas permiten a los emprendedores acceder a recursos complementarios, compartir riesgos y ampliar su alcance en el mercado. Según Bojorges (2023), estas alianzas deben basarse en valores compartidos, objetivos claros y una comunicación efectiva para ser exitosas.

Figura 2

Alianzas estratégicas



Nota. Imagen referente a las alianzas estratégicas. Tomado de <https://www.freepik.es/>

Uno de los beneficios clave de las alianzas es la posibilidad de combinar fortalezas. Por ejemplo, una startup tecnológica puede asociarse con una empresa de distribución para escalar su producto. Este tipo de colaboración permite a ambas partes obtener ventajas competitivas que no lograrían por separado. Además, las alianzas fomentan la innovación al integrar diferentes perspectivas y conocimientos.

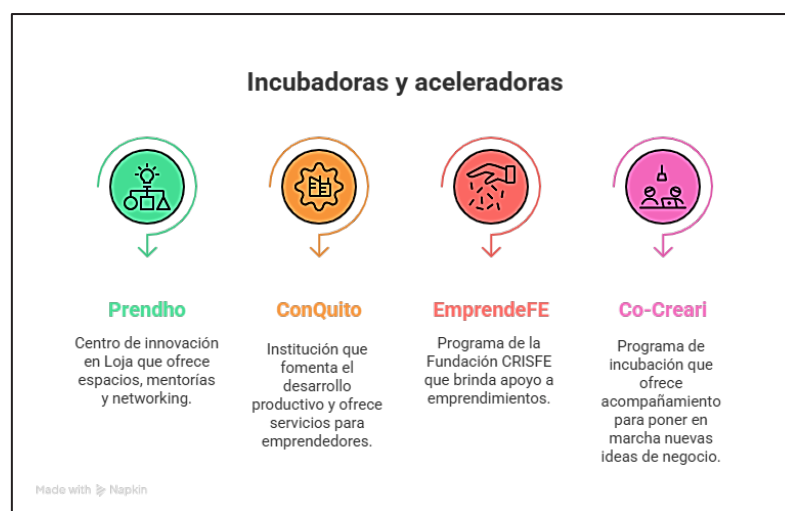
La formalización de acuerdos legales es otro aspecto crucial. Estos deben incluir cláusulas sobre propiedad intelectual, distribución de beneficios y resolución de conflictos. La claridad en estos términos evita malentendidos y fortalece la relación entre socios. Bojorges (2023) destaca que las alianzas deben ser dinámicas, adaptándose a los cambios del mercado para mantener su relevancia.

Finalmente, el valor de una alianza estratégica radica en la creación de sinergias. Cuando dos empresas colaboran eficazmente, el resultado puede superar ampliamente lo que cada una lograría por separado. Este enfoque colaborativo es vital en ecosistemas emprendedores, donde la competencia es alta y los recursos son limitados.

En Ecuador existen organizaciones que son aliados estratégicos para procesos de incubación y aceleración de negocios, como se muestra en la Figura 3.

Figura 3

Aliados en el emprendimiento



Nota. Imagen referente a los aliados en el emprendimiento. Fuente: Google (2025).

Los aliados estratégicos para iniciar emprendimientos en Ecuador incluyen redes de apoyo, que agrupan a actores públicos, privados y académicos para apoyar proyectos innovadores. Existen organizaciones que operan como incubadoras y aceleradoras, como Prendho, ConQuito, EmprendeFE y Co-Creari. También se puede buscar apoyo en instituciones financieras, plataformas digitales y alianzas con otras empresas complementarias o incluso con competidores.

5.3 El networking como recurso intangible

El networking es un recurso intangible, que permite a los emprendedores construir relaciones significativas, acceder a oportunidades y fortalecer su marca personal. Según Talent Class (2023), el networking va más allá del intercambio de tarjetas; se trata de establecer conexiones genuinas basadas en confianza y colaboración.

Figura 4

Networking



Nota. Imagen referente al Networking. Tomado de <https://www.freepik.es/>

Participar en eventos, conferencias y plataformas digitales es fundamental para ampliar la red de contactos. Estas interacciones pueden derivar en asociaciones estratégicas, mentorías o incluso financiamiento. Además, el networking facilita el aprendizaje continuo, al compartir experiencias y conocimientos con otros emprendedores.

La colaboración es otro componente esencial del networking. Trabajar con otros emprendedores pueden generar sinergias que impulsen proyectos conjuntos. Talent

Class (2023) enfatiza que el networking efectivo implica escuchar activamente, ofrecer ayuda y mantener relaciones a largo plazo.

Figura 5

Crecimiento empresarial



Nota. Imagen referente al crecimiento empresarial. Tomado de <https://www.freepik.es/>

En resumen, el networking es un activo intangible, que potencia el crecimiento empresarial. Cultivar una red sólida no solo abre puertas, sino que también posiciona al emprendedor como un referente en su industria.

ENLACES DE COMPLEMENTO

- ✓ **Título del enlace relacionado:** ¿Qué es y para qué sirve el networking?
- ✓ **Descripción del enlace relacionado:** YouTube – video en español que explica qué es y para qué sirve el networking en 4 pasos claves. Publicado por: Fundación Adecco, 2022.
- ✓ **Enlace:** <https://www.youtube.com/watch?v=y7LZro2Oq4s>
- ✓ **Título del enlace relacionado:** ¿Qué es el networking y por qué es tan importante?

- ✓ **Descripción del enlace relacionado:** publicación en el sitio web de Santander (publicada el 11 de julio de 2022), que habla acerca qué es el networking y sus objetivos.
- ✓ **Enlace:** <https://www.santander.com/es/stories/networking>

REFERENCIAS CITADAS EN LA CLASE 5

- Bojorges, J. (2023). *Linkedin*. Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/la-importancia-de-las-alianzas-estrategicas-en-el-jorge-bojorges-ddpce>
- Espino, L., Hernández, M., & Pérez, C. (2021). *Educación financiera en el ecosistema emprendedor*. 5(18). Retrieved from https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782021000200002
- INCAE. (2023). *INCAE*. Retrieved from <https://incae.edu/tecnologia-al-rescate-del-emprendimiento/>
- SBA. (2023). Retrieved from <https://www.sba.gov/es/guia-de-negocios/10-pasos-para-iniciar-su-empresa>
- Talent Class. (2023). *Talent Class*. Retrieved from <https://www.talent-class.com/blog/construyendo-puentes-forjando-exito-la-importancia-del-networking-y-la-colaboracion-en-el-mundo-del-emprendimiento>

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

- **Educación financiera.** Proceso mediante el cual los individuos adquieren conocimientos y habilidades para tomar decisiones informadas sobre el manejo de sus recursos económicos.
- **Networking.** Estrategia de construcción de relaciones profesionales que permite acceder a oportunidades, recursos y conocimientos a través de una red de contactos.

RECURSOS DE PROFUNDIZACIÓN

- ✓ **Título del recurso relacionado:** Caso práctico empresarial: ‘Fintech y alianzas estratégicas en el ecosistema emprendedor ecuatoriano’.

Este recurso analiza cómo las fintech en Ecuador han utilizado alianzas estratégicas y networking para crecer, especialmente en ciudades como Quito y Guayaquil.

- ✓ **Desarrollo del caso de estudio:**

Caso de Estudio: Kushki – El primer unicornio ecuatoriano

Kushki es una fintech ecuatoriana fundada en 2017 por **Aron Schwarzkopf** y **Sebastián Castro**, dos emprendedores que se conocieron en Estados Unidos mientras estudiaban y trabajaban en el sector de tecnología financiera. Ambos ya contaban con experiencia previa en emprendimientos tecnológicos, como Leaf, una caja registradora móvil que vendieron exitosamente en 2014. Inspirados por los desafíos del sistema de pagos en América Latina, decidieron crear una plataforma que conectara a los comercios con los distintos medios de pago disponibles en cada país. El nombre Kushki, que significa dinero en kichwa, refleja su compromiso con las raíces ecuatorianas y la inclusión financiera regional.

Las alianzas estratégicas fueron fundamentales para el crecimiento de Kushki. Desde sus inicios, la empresa estableció colaboraciones con bancos, redes de pago como Visa y Mastercard, y plataformas tecnológicas regionales. Estas alianzas permitieron a Kushki operar como adquirente regional no bancario, gestionando directamente la transaccionalidad de punta a punta. Además, su modelo de negocio basado en API unificadas facilitó la integración con grandes empresas como Rappi, Cabify y Movistar, lo que impulsó su expansión a países como Colombia, México, Perú, Chile y Estados Unidos.

El networking ha sido un recurso intangible clave para Kushki. Sus fundadores aprovecharon sus redes de contacto en el ecosistema tecnológico de Estados Unidos y América Latina para atraer inversionistas, formar equipos multidisciplinarios y establecer relaciones con actores clave del sector financiero. La empresa ha

participado activamente en rondas de inversión con fondos como Kaszek Ventures, SoftBank Latin America Fund y DILA Capital, lo que ha fortalecido su reputación y visibilidad en el ecosistema emprendedor regional. Además, Kushki promueve una cultura organizacional abierta y colaborativa, con más de 700 empleados trabajando remotamente desde 14 países.

Kushki ha desarrollado una infraestructura tecnológica robusta basada en API, que permiten realizar pagos con tarjeta, efectivo, transferencias y billeteras móviles. Su tecnología incluye sistemas de tokenización, protección contra fraude, cobros recurrentes y dispersión de fondos. Esta plataforma ha sido diseñada para adaptarse a las regulaciones y necesidades específicas de cada país, lo que ha sido crucial para su escalabilidad. Además, la empresa ha invertido en innovación constante, posicionándose como una ‘paytech’ que no solo procesa pagos, sino que transforma la experiencia financiera digital en América Latina.

Preguntas para resolver del caso de estudio

1. ¿Qué papel jugaron las alianzas estratégicas en la expansión regional de Kushki?
2. ¿Cómo ha utilizado Kushki el networking para posicionarse en el ecosistema fintech?
3. ¿Qué recursos tecnológicos han sido clave para el crecimiento de Kushki?



La excelencia no se improvisa

síguenos

