



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**Barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor desde la
perspectiva de mujeres emprendedoras de la ciudad de Babahoyo.**

AUTORA:

Pazmiño Vite, Melany Noely

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciada en Administración de Empresas**

TUTOR:

Ing. Sopó Montero, Gerson Rosenberg, Mgs

**Guayaquil, Ecuador
03 de septiembre del 2026**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Pazmiño Vite, Melany Noely**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado en Administración de Empresas**.

TUTOR

GERSON
ROSENBERG
G SOPO
MONTERO

Firmado digitalmente por GERSON ROSENBERG SOPO MONTERO

f. _____

Ing. Sopó Montero, Gerson Rosenberg, Mgs

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

Guayaquil, a los 03 del mes de septiembre del año 2026



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Pazmiño Vite, Melany Noely**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor desde la perspectiva de mujeres emprendedoras de la ciudad de Babahoyo**, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 03 del mes de septiembre del año 2026

f. _____

Pazmiño Vite, Melany Noely



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, **Pazmiño Vite, Melany Noely**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor desde la perspectiva de mujeres emprendedoras de la ciudad de Babahoyo**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 03 del mes de septiembre del año 2026

AUTORA

f. _____

Pazmiño Vite, Melany Noely



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

REPORTE COMPILATIO



Certificado de análisis

Compilatio Magister+ | UCSG-EC- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Melany.Pazmiño 1

ID : 40436fe98147debadd1cfada58bae369d6639bd7



<1%

Textos sospechosos

Nombre del fichero : Melany.Pazmiño 1.txt
Tamaño del archivo original : 4,13 MB
Número de palabras : 20.814

Depositante : Gerson Rosenberg Sopó Montero
Fecha de depósito : 8 de septiembre de 2026
Tipo de carga : interface
fecha de fin de análisis : 8 de septiembre de 2026

TUTOR

GERSON
ROSENBERG
G SOPO
MONTERO

Firmado
digitalmente
por GERSON
ROSENBERG
SOPO
MONTERO

f. _____

Ing. Sopó Montero, Gerson Rosenberg, Mgs

ESTUDIANTE

f. _____

Pazmiño Vite, Melany Noely

AGRADECIMIENTO

Expreso mi agradecimiento a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y a su cuerpo docente por la formación académica recibida, al Ing. Sopó Montero, Gerson Rosenberg, Mgs, tutor comprometido cuyos conocimientos y experiencia fueron fundamentales; a todas y cada una de las personas que me brindaron la información necesaria para la elaboración de este proyecto, mi infinito agradecimiento a Dios por permitirme llegar a esta etapa de mi vida, a mi familia en especial a mis padres pilar fundamental, guía y ejemplo, a mi hermana compañera de vida, soporte y amiga incondicional, a mis abuelos que con su experiencia de vida me enseñaron que la constancia es el camino hacia la meta, un agradecimiento particular para Adrian por su apoyo irrestricto en el proceso de recolección de datos, a mis fieles mascotas, apoyo emocional en toda mi etapa estudiantil.

DEDICATORIA

A mi propia perseverancia, disciplina y resiliencia en ocasiones cuando no podía más. A mis padres que me formaron en amor y valores inculcándome a no rendirme jamás, son el motor de mi vida este logro lleva mucho de ellos, a mi hermana que siempre está sosteniendo mi mano este logro también es tuyo.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ec. Coello Cazar David, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Rojas Dávila Ruth Sabrina, Mgs.

OPONENTE

Índice

Introducción	2
Antecedentes	5
Justificación	6
Problemática	7
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos.....	8
Marco teórico.....	9
Fundamentación Institucional.....	9
Teoría de Douglass North.....	9
Economía Feminista	11
Teoría del Capital Social	12
Modelos de Diagnóstico del Ecosistema Emprendedor	13
Modelo Sistémico de Stam y van de Ven	13
Modelo Clásico de Isenberg	14
Modelo de PRODEM.....	15
Modelo del GEM	16
Modelo de Spiegel.....	18
Integración Teórica-Metodológica.....	19
Estudios referenciales	22
El artículo de Wurth, Stam & Spiegel	22
Marco conceptual	24
Barreras y oportunidades de género	24
Capital humano	24
Capital social.....	24
Cultura y normas de género.....	24
Economía feminista	24
Ecosistema emprendedor	24
Financiamiento y microcrédito	25
Instituciones	25
Estudio GEM.....	25
Modelo PRODEM (dimensiones estructurales).....	25
Tipología del emprendimiento.....	26
Marco legal.....	26
Constitución de la República del Ecuador (2008).....	26

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria	27
Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación	28
Metodología	31
Diseño de la investigación.....	31
Tipo de investigación.....	32
Nivel Exploratorio.....	32
Nivel Descriptivo y Analítico-Relacional	32
Enfoque cualitativo	33
Alcance	33
Población.....	34
Muestra	36
Técnica de recogida de datos.....	36
Análisis de datos.....	38
Resultados	39
Análisis de Resultados	50
Fundamentación Analítica y Caracterización Multidimensional de la Muestra	50
Análisis Relacional de los Atributos Culturales	52
Análisis Relacional de los Atributos Sociales.....	55
Análisis Relacional de los Atributos Materiales	58
La Configuración Relacional del Ecosistema en Babahoyo	62
Pirámide de Spigel.....	63
Hallazgos	67
Discusión	67
Conclusiones y Recomendaciones	69
Conclusiones	69
Recomendaciones	70
Bibliografía	71
Anexos.....	74

Índice de Tablas

Tabla 1 Indicadores comparativos de mujeres y hombres en educación, empleo y financiamiento en Ecuador.....	16
Tabla 2 Modelos Ecosistema de emprendedor.....	20
Tabla 3 Entrevista.....	37
Tabla 4 Distribución de las Emprendedoras según su Nivel Educativo	40
Tabla 5 Distribución de las Emprendedoras según su Estado civil	41
Tabla 6 Distribución según número de hijos a cargo	42
Tabla 7 Nivel de Formalidad de las Unidades Productivas.....	43
Tabla 8 Distribución de los Emprendimientos según Fase y Antigüedad.....	45
Tabla 9 Distribución de los Emprendimientos según Sector Económico	46
Tabla 10 Nivel de conocimiento y acceso a Programas Públicos de Apoyo.....	47
Tabla 11 Acceso a Mentorías y Acompañamiento Técnico – Empresarial.....	49
Tabla 12 Configuración de las emprendedoras	51
Tabla 13 Constructos e indicadores Culturales de la entrevista	53
Tabla 14 Constructos e indicadores históricos de la entrevista.....	54
Tabla 15 Constructos e indicadores de redes de apoyo y capital social de la entrevista.....	56
Tabla 16 Constructos e indicadores de capital de inversión y financieras de la entrevista	57
Tabla 17 <i>Constructos e indicadores de política, gobernanza y marco regulatorio de la entrevista</i>	60
Tabla 18 Constructos e indicadores de mercados y demanda de la entrevista	62

Índice de Figuras

Figura 1	Ejes principales del ecosistema emprendedor	4
Figura 2	Aportes de la investigación.....	7
Figura 3	Distinción entre instituciones	10
Figura 4	Restricciones culturales	11
Figura 5	Capas analíticas del modelo Sistémico.....	13
Figura 6	Pilares del ecosistema emprendedor femenino	14
Figura 7	Indicadores comparativos de mujeres y hombres en educación, empleo y financiamiento en Ecuador.....	17
Figura 8	Modelos de ecosistema emprendedor	22
Figura 9	Fases de procedimiento de análisis de datos cualitativos.	38
Figura 10	Distribución de las Emprendedoras según su Nivel Educativo	40
Figura 11	Distribución de las Emprendedoras según su Estado Civil	41
Figura 12	Distribución según número de hijos a cargo.....	42
Figura 13	Nivel de Formalidad de las Unidades Productivas	44
Figura 14	Distribución de los Emprendimientos según Fase y Antigüedad	45
Figura 15	Distribución de los Emprendimientos según Sector Económico	46
Figura 16	Nivel de conocimiento y acceso a Programas Públicos de Apoyo	48
Figura 17		49
Figura 18	Constructo temático	58
Figura 19	Constructo temático académico	61
Figura 20	Pirámide de Spigel	64
Figura 21	Downward Causation.....	66

Resumen

Este estudio analiza las barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor femenino en la ciudad de Babahoyo, Ecuador, utilizando una metodología cualitativa transversal y el modelo relacional de Ben Spigel (2017). A través de 50 entrevistas semiestructuradas, se identificó que el ecosistema local posee una arquitectura relacional defensiva y altamente fragmentada, orientada a la subsistencia. Los principales hallazgos, contrastados con los informes del GEM (2025) y postulados de la economía feminista (Folbre, 1994), revelan que la asimétrica carga de trabajo no remunerado actúa como la principal barrera cultural. Asimismo, se evidencia una paradoja del capital social, aunque las redes primarias familiares sirven como amortiguador emocional y de micro financiamiento informal (Coleman, 1988), la total carencia de redes puente institucionales y formales bloquea la innovación y el escalamiento. Desde un punto de vista institucional, una burocracia punitiva y la exclusión financiera son prevalentes debido a los sesgos patriarcales. Las políticas deben desarrollarse ahora con cuidado, los productos financieros deben ser renovados, y la academia debe ser considerada un socio estratégico. La investigación futura debe centrarse en estudios longitudinales sobre la supervivencia de estas microempresas, el impacto de la digitalización informal en el marketing y la comparación con otras ciudades intermedias.

Palabras clave: Ecosistema emprendedor, Emprendimiento femenino, Economía feminista, Capital social, Barreras institucionales, Economía del cuidado, Babahoyo.

Abstract

This study analyzes the barriers and opportunities of the female entrepreneurial ecosystem in the city of Babahoyo, Ecuador, using a qualitative cross-sectional methodology and Ben Spigel (2017) relational model. Through 50 semi-structured interviews, it was identified that the local ecosystem has a defensive and highly fragmented relational architecture, oriented towards subsistence. The main findings, contrasted with GEM (2025) reports and postulates of feminist economics (Folbre, 1994), reveal that the asymmetric burden of unpaid care work acts as the main cultural barrier. Furthermore, a social capital paradox is evident: although primary family networks serve as an emotional buffer and source of informal micro-financing (Coleman, 1988), the total lack of bridging institutional networks blocks innovation and scaling. Institutionally, punitive bureaucracy and financial exclusion due to patriarchal biases prevail. It is recommended to implement care-focused public policies, redesign financial products, and transform academia into a strategic connector. Future research should focus on longitudinal studies regarding the survival of these microenterprises, the impact of informal digitalization on sales, and comparative analyses with other intermediate cities.

Keywords: Entrepreneurial ecosystem, Female entrepreneurship, Feminist economics, Social capital, Institutional barriers, Care economy, Babahoyo.

Introducción

En el campo social, hablar de emprendimiento a lo largo del tiempo ha sido un tema atractivo de estudio para la academia; estudiando factores, dimensiones y vectores que incentivan esta alternativa que, al final puede generar empleos formales, innovación social y en mayor medida aportar a la producción nacional (Kantis y Federico, 2025).

El concepto de ecosistema de emprendimiento se ha convertido en un tema importante en la literatura de desarrollo empresarial y económico como una explicación de cómo los factores políticos, sociales, ambientales, culturales y sociales promueven el emprendimiento en una región. Sin embargo, hay poco consenso sobre la definición de ecosistema de emprendimiento, que algunos autores consideran un término ateoórico, estático y amplio que necesita más estudio tanto desde un punto de vista teórico como empírico (Cantner et al., 2020)

En términos generales, el ecosistema de emprendimiento es la combinación de actores, instituciones, estructuras sociales y valores culturales que, en el proceso de tal interacción, conducen a la formación, supervivencia y escalamiento de nuevas empresas, particularmente aquellas de alto impacto (Birdthistle et al., 2022).

Los elementos de un ecosistema emprendedor femenino, según el enfoque sistémico menciona una relación de dependencia entre variables o factores independientes entre sí, pero involucrados por el ecosistema emprendedor, como las empresas privadas, instituciones educativas, gobierno nacional, organizaciones de apoyo y redes y la influencia del entorno social, cultural de la emprendedora (Amaya et al., 2023).

El informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador (2025) nos proporciona información, contexto, tendencias y condiciones del ecosistema emprendedor con sus barreras estructurales y las oportunidades que el emprendimiento puede otorgar; no solo para la mujer sino, para la producción y generación de empleo local, así poniendo a funcionar un concepto básico la economía circular.

En el Ecuador se tiene una de las tasas más altas de actividad emprendedora en etapa temprana (TEA) en la región y la segunda más alta a nivel mundial, con el 29.63% de todos los adultos (jóvenes) empleados en iniciar o gestionar un nuevo negocio en 2025 (GEM, 2025). De este 29.63%, las mujeres representan el 52.23% de los emprendedores en etapa temprana, superando a los hombres (47.77%) y haciendo de Ecuador el único

país en la región donde las mujeres están más involucradas en el emprendimiento temprano (Lasio et al., 2024).

Estos negocios son impulsados por la necesidad, ya que el 91.5% de los emprendimientos surgen de la falta de empleo formal, incluso más alto que el promedio regional. La sostenibilidad de los negocios es una gran preocupación, ya que solo el 6.92% de los emprendimientos logran mantener su negocio después de 42 meses de operación, y el número de negocios establecidos ha disminuido en un 51% en el último ciclo. Además, el 83.5% de los emprendimientos se encuentran en el sector del comercio y servicios básicos, con alta competencia y baja diferenciación, lo que les impide progresar y mantenerse sostenibles (Lasio et al., 2024).

Un aspecto es la creciente orientación hacia la sostenibilidad es que, el 66.91% de los emprendedores prioriza el impacto social y ambiental sobre la rentabilidad inmediata, lo que podría convertirse en una ventaja competitiva para el país. No obstante, persisten barreras estructurales como el acceso limitado a financiamiento, la informalidad y el miedo al fracaso, que afecta especialmente a las mujeres emprendedoras (Lasio et al., 2024).

El Grupo de Ecosistemas Inteligentes de América Latina (GEIAL) y su Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI) han desarrollado una metodología comparativa para evaluar las condiciones sistémicas de los ecosistemas emprendedores en ciudades ecuatorianas como Quito, Guayaquil, Loja, Cuenca y Portoviejo (Kantis y Federico, 2025). El informe GEIAL 2024 muestra que estas ciudades obtienen menos de 50 puntos en el índice de condiciones sistémicas, destacando áreas importantes para mejorar, incluyendo financiamiento, retención de talento emprendedor y cooperación entre actores locales e internacionales.

El desafío es la retención del talento emprendedor, ya que muchos emprendedores buscan oportunidades fuera del país debido a la falta de apoyo para escalar. Por eso es importante desarrollar una conexión entre la academia, los negocios y el estado, y tener políticas específicas que sean territoriales y de género (Kantis y Federico, 2025).

No obstante, el informe advierte sobre la “fuga de género” a lo largo del ciclo de vida empresarial, aunque las mujeres lideran la etapa naciente (54.43%), su participación disminuye en la fase de negocios nuevos ya establecidos, donde la brecha se reduce

(49.20% mujeres vs. 50.80% hombres), evidenciando mayores tasas de mortalidad de negocios liderados por mujeres entre los 3 y 42 meses de operación (GEM, 2025).

La población emprendedora femenina busca alternativas económicas ante la inestabilidad laboral, enfrentan dificultades para consolidar sus negocios, debido a limitaciones en el acceso a financiamiento, brechas en infraestructura digital y menor disponibilidad de redes de apoyo, factores que reducen la probabilidad de que los emprendimientos liderados por mujeres evolucionen hacia empresas establecidas (PNDU América Latina, 2025).

Las barreras estructurales que enfrenta el ecosistema emprendedor femenino, realizando una comparativa con los hombres, incluyen una apertura más restrictiva en búsqueda del financiamiento (en algunos casos en busca del “capital semilla”), la participación femenina en mercados empresariales, la responsabilidad cultural sobre el cuidado y soporte del hogar y la prevalencia de estereotipos de género (Birdthistle et al., 2022). En términos ecuatorianos, tiene características y desafíos específicos que deben ser analizados desde una perspectiva de género y una perspectiva sistémica.

Buscando un modelo conceptual para definir el ecosistema emprendedor. Los modelos de GEM y el marco de PRODEM, en su adaptación de Amaya y otros (2023) identifica ejes principales para evaluar el ecosistema emprendedor:

Figura 1
Ejes principales del ecosistema emprendedor



Nota. Información tomada y adaptada de (Amaya et al., 2023)

Antecedentes

Dentro de los motores productivos en un país subdesarrollado donde es mayor la dificultad de tener un empleo digno, que cubra las necesidades básicas, el emprendimiento es una salida en la búsqueda de aumento en los ingresos disponibles de los hogares. Dentro de esas dificultades de emprender, para las mujeres esta aún más limitada por brechas estructurales, institucionales y socioculturales que limitan su crecimiento y sostenibilidad (García et al., 2022).

Uno de los factores que componen un ecosistema emprendedor es un “capital semilla”, un tipo de financiamiento que los emprendedores buscan sin tener historial crediticio; el Ecuador en la disponibilidad de este tipo de créditos, ocupa el puesto 51 de 53, siendo evidente la barrera que está a la vista apenas al iniciar un emprendimiento.

El GEM (2025) en el ámbito internacional, es una fuente confiable para comprender la dinámica emprendedora en el país y su evolución, considerando componentes importantes con la informalidad (7 de cada 10 emprendimiento no tienen RUC), lo que impide el respaldo de ingresos formales y por consecuencia dificulta el acceso a financiamientos, compras públicas y mercados formales.

El GEIAL también realiza observaciones de comportamiento en los emprendedores alrededor del territorio ecuatoriano y su relación de la posición geográfica de cada individuo. Dando como resultado que, en ciudades de tamaño medio del Ecuador, las condiciones tienen mayor dificultad en los factores de financiamiento, la capacitación y la articulación institucional (Kantis y Federico, 2025)

En Ecuador, el emprendimiento femenino es una paradoja: aunque el país tiene uno de los niveles más altos de tasas de emprendimiento en etapa temprana en la región, la mayoría de estos emprendimientos no logran consolidarse o escalar debido a la falta de apoyo institucional, informalidad y falta de políticas de género efectivas (Amaya et al., 2023).

Las dinámicas son aún más agudas en la provincia de Los Ríos, y en Babahoyo en particular. La ciudad es un ecosistema emprendedor caracterizado por la informalidad, la dependencia del comercio minorista y la falta de instituciones de apoyo empresarial (Cámara de comercio de Babahoyo, 2024).

Según datos del INEC (2023), más del 60% de las mujeres emprendedoras en Babahoyo trabajan en microempresas familiares sin acceso formal a financiamiento y sin programas de incubación o aceleración. En lugares como Babahoyo, existe una ausencia de coordinación de actores públicos, privados y académicos, y las emprendedoras dependen principalmente de redes familiares y financiamiento informal.

Justificación

La importancia de estudiar los ecosistemas de emprendimiento femenino en la construcción y mantenimiento de un ecosistema emprendedor exitoso radica en que determinan las condiciones bajo las cuales los negocios realmente nacen, se desarrollan y prosperan en un territorio. Un ecosistema emprendedor sólido es un ecosistema cohesivo donde instituciones, políticas públicas, financiamiento, redes, sociedad, empresas y la cultura de las personas, la cultura empresarial y los recursos humanos trabajan juntos para crear un entorno dinámico que fomente la innovación, la competitividad y el crecimiento económico local. Es claro que el funcionamiento de tal sistema permite la identificación de fallas estructurales, brechas de articulación y fallas institucionales de los negocios en ciudades intermedias con sus errores estructurales y barreras institucionales para el desarrollo en un sitio (como el estatus económico y su estructura, el número de actores y recursos) y la sostenibilidad de los negocios, lo cual puede ser una gran parte de la razón del éxito de los negocios en un ecosistema que es difícil de entender y, por lo tanto, insostenible (ONU MUJERES, 2024).

Además, estudios como Birdhistle et al. (2022) han demostrado que los ecosistemas inclusivos conducen a un aumento de la innovación, la sostenibilidad y el crecimiento económico. En Ecuador, Amaya et al (2023) fortalecer el emprendimiento femenino es clave para reducir las desigualdades, aumentar la formalización e impulsar las economías locales.

Figura 2
Aportes de la investigación



Nota. Figura enlista los aportes de la investigación en función de las barreras y oportunidades identificadas de (Kantis y Federico, 2025) (GEM, 2025)

Siguiendo estos puntos como vectores para el estudio, tendremos comprensión de los factores estructurales y contextuales que restringen el impacto económico de las empresas femeninas en Babahoyo, permite el diseño de políticas y programas para mejorar la supervivencia, el crecimiento y la formalización de estos negocios, de modo que contribuyan al desarrollo regional.

Problemática

Babahoyo, capital de la provincia de Los Ríos, presenta un ecosistema emprendedor que se caracteriza por su sector informal, baja articulación institucional e insuficiente presencia de programas especializados para mujeres. El 60% de las mujeres en la ciudad son emprendedoras, estas tienen una participación económicamente activa en la ciudad, en actividades de comercio minorista, servicios personales y microemprendimientos familiares, sectores altamente vulnerables a fluctuaciones económicas y con limitado acceso a crédito (INEC, 2023).

Estas barreras coinciden con los hallazgos de Birdthistle et al. (2022), quienes señalan que los ecosistemas no inclusivos limitan la participación plena de las mujeres y reducen su capacidad de generar impacto económico. Por tanto, existe una necesidad urgente de comprender cómo las mujeres emprendedoras de Babahoyo perciben las barreras y oportunidades del ecosistema, con el fin de diseñar políticas y programas que respondan a su realidad territorial. Lo que nos otorga la pregunta de la investigación:

¿Cuáles son las Barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor desde la perspectiva de mujeres emprendedoras de la ciudad de Babahoyo?

Objetivo general

Analizar las Barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor desde la perspectiva de mujeres emprendedoras de la ciudad de Babahoyo, con el fin de identificar factores que limitan o potencian su desarrollo empresarial.

Objetivos específicos

1. Contextualizar las teorías que están entorno al ecosistema emprendedor femenino, estudiando los modelos estructurales disponibles en las revistas científicas indexadas, teniendo enfoques internacionales y locales, conociendo así los aportes actuales.
2. Analizar el punto de vista de la población emprendedora en Babahoyo, mediante una muestra, teniendo en cuenta las dimensiones otorgadas en el marco teórico.
3. Establecer las barreras y oportunidades que enfrentan las emprendedoras en Babahoyo, evaluando los elementos que limitan la consolidación de sus negocios y las potencialidades derivadas de la ubicación estratégica, el rol comercial regional, la presencia de instituciones educativas y gubernamentales.

Capítulo 1

Marco teórico

El emprendimiento femenino ha adquirido una relevancia estratégica en el desarrollo económico y social de América Latina; en el Ecuador la participación de las mujeres en la actividad emprendedora es una de las más altas de la región. Babahoyo, la capital de la provincia de Los Ríos, es conocida por ser un lugar paradigmático para estudiar la dinámica de los ecosistemas emprendedores desde una perspectiva de género, debido a su diversidad socioeconómica, modelo productivo y características culturales que afectan el poder económico de las mujeres (Cámara de comercio de Babahoyo, 2024).

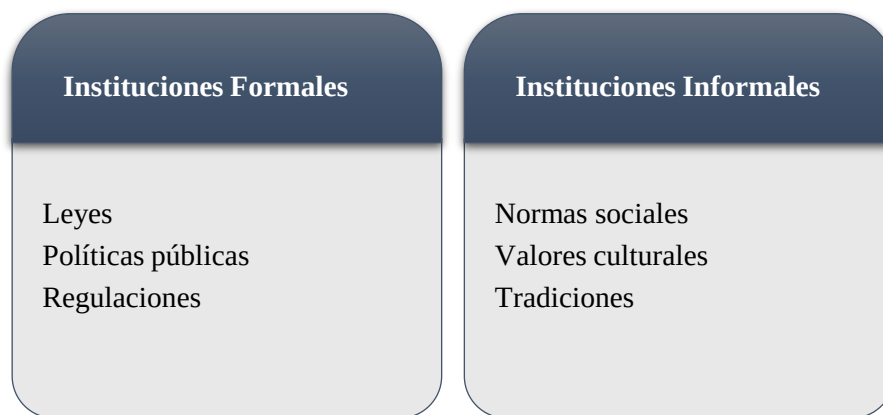
Se propone establecer, desde una perspectiva multidimensional y actualizada, los factores, relaciones y modelos que conforman el ecosistema emprendedor femenino en Babahoyo, con aportes de la literatura científica, datos históricos y los marcos conceptuales.

Fundamentación Institucional

Teoría de Douglass North

Para comprender el ecosistema emprendedor femenino North (1990) determina que las instituciones establecen las condiciones, siendo ellos quienes les dan las oportunidades o barreras a las emprendedoras, dependiendo de cómo estén regidas en la localidad, en nuestro caso de estudio, las instituciones en la ciudad de Babahoyo son quienes ponen las reglas de juego en su localidad. Estas se distinguen entre:

Figura 3
Distinción entre instituciones



Nota. Información tomada y Adaptado de North (1990).

Estos dos tipos de instituciones interaccionan entre sí, construyendo la estructura donde las emprendedoras van a moverse, influyendo directamente en su emprendimiento en términos de creación y sostenibilidad. La teoría institucional de North (1990) moldea incentivos y restricciones que se reflejan en patrones de comportamiento visibles entre las mujeres emprendedoras.

Por un lado, las instituciones formales son las que determinan la parte normativa, con leyes y regulaciones, que en teoría debe facilitar las principales actividades de una emprendedora, sin embargo, estos marcos regulatorios en algunos de los casos solo son barreras que impiden la formalización y creación de emprendimientos.

Por otro lado, las normas sociales culturales y las redes informales de confianza, se colocan como vector para las condiciones que funciona un emprendimiento, debido a que la cultura asigna roles tradicionales a las mujeres limitan su participación en los negocios y dificultan su acceso a mercados y financiamiento (North, 1990).

En realidad, eso se traduce en una mayor propensión a crear microempresas familiares o asociativas, a dirigirse a microcréditos y fondos comunitarios, y a centrarse en proyectos que no tienen un alto nivel de entrada y están libres de riesgos financieros. Al mismo tiempo, las mujeres buscan activamente capacitación y servicios de apoyo en caso de que estos estén disponibles, pero aún están limitadas en tiempo y es menos probable que tengan inversores formales y sus propios recursos administrativos (Villa y Lalama, 2021).

La ciudad de Babahoyo cuenta con los 2 tipos de instituciones, uno que está regido por la norma como la ley de emprendimiento, en términos preliminares, es un apoyo para emprendedores; sin embargo, persisten barreras en su estructura, locales operan en mercados informales, dependen de la economía popular y solidaria, y tienen dificultades para acceder al capital semilla formal.

Economía Feminista

En términos sociales el feminismo está para romper barreras injustas, dadas por una sociedad que es culturalmente marginal con las mujeres. Por lo tanto, el término de economía feminista, busca exponer el trabajo no digno ni remunerado, la ineficiencia en la redistribución de los recursos y explica el comportamiento de las emprendedoras que, buscan actividades comerciales de baja inversión con la intención de obtener un pequeño aumento de ingresos, con los que puedan cubrir al menos sus necesidades básicas. Estas conductas no son meras preferencias individuales sino respuestas racionales a restricciones estructurales:

Figura 4

Restricciones culturales

Restricciones culturales	Tiempo Limitado
	Menor acceso a capital formal
	Sesgos en evaluaciones crediticias
	Subvaloración del trabajo productivo

Nota. Información tomada y adaptada de (North, 1990)

La economía feminista denuncia y exige políticas públicas integradas que reconozcan el trabajo de cuidado, proporcionen servicios de conciliación, adapten la financiación y fortalezcan las redes para transformar las oportunidades en resultados sostenibles (Folbre, 1994).

En Babahoyo, la economía feminista permite identificar las barreras estructurales que enfrenta el ecosistema emprendedor femenino. (a) Trabajo no remunerado (el 69% de las mujeres realizan trabajo no remunerado, en comparación con el 31% de los hombres), lo que limita su tiempo y energía para trabajar; (b) Acceso desigual a un empleo adecuado: el 34% de las mujeres tienen trabajo formal y el 66% de los hombres no lo tienen, y esto se debe a que los hombres ya están empleados, lo que limita la autonomía

económica de las mujeres; (c) Dependencia del microcrédito: el 33.7% de las mujeres están obteniendo microcréditos y solo el 21.7% de los hombres están obteniendo microcréditos.

Al mismo tiempo, este enfoque abre oportunidades:

Reconocimiento del trabajo de cuidado como parte del sistema económico, lo que permitiría el diseño de políticas de apoyo específicas (guarderías comunitarias, programas de conciliación) (Amaya et al., 2023).

Redistribución de recursos a través de políticas públicas inclusivas que faciliten el acceso de las mujeres a los mercados, la infraestructura y el financiamiento formal (Astudillo, 2026).

Teoría del Capital Social

En el ecosistema emprendedor, este recurso intangible es uno de los más importantes para la sostenibilidad empresarial, ya que permite el acceso a información, recursos y apoyo que no siempre están disponibles a través de canales formales. El capital social es definido por Putnam (1995) y Coleman (1988) como una red, un sistema de confianza y un mecanismo de cooperación que fomenta la acción colectiva y la creación de valor en las comunidades.

La evidencia en Ecuador muestra que muchas emprendedoras rurales dependen de bancos comunales, fundaciones que otorgan créditos grupales, asociaciones locales y redes informales para acceder a crédito y sostener sus negocios (Vasconcellos et al., 2025). En el caso del emprendimiento femenino, el capital social desempeña un papel vital en el capital humano, las mujeres con educación y experiencia pueden mejorar sus habilidades cuando cuentan con un sólido ecosistema de apoyo. Este ecosistema puede ser familiar, comunitario, asociativo o institucional, y actúan como medios para superar barreras estructurales.

El comportamiento emprendedor femenino a menudo se caracteriza por una alta capacidad de cooperación y resiliencia comunitaria, pero los circuitos informales, sin acceso a inversores, incubadoras o mercados externos, limitan el camino hacia emprendimientos de mayor impacto (Putman, 1995).

Cuando se aplica a Babahoyo, dicho capital social se demuestra como cooperación comunitaria, confianza entre emprendedores y el uso de redes locales como medio para

apoyar la creación de negocios. A pesar de las instituciones formales que carecen de políticas de apoyo y acceso al mercado, las redes sociales en sus comunidades empoderan a las mujeres para encontrar formas alternativas de financiamiento y apoyo (Brush et al., 2019). Pero este capital social es insuficiente para ayudar a escalar nuevos negocios a empresas dinámicas si no se articula con políticas públicas inclusivas y acceso a infraestructura adecuada.

Modelos de Diagnóstico del Ecosistema Emprendedor

Modelo Sistémico de Stam y van de Ven

El modelo sistémico integra la propuesta de Erik Stam sobre elementos del ecosistema con la lógica procesual de Andrew Van de Ven, no basta identificar pilares de financiamiento, capital humano, cultura, mercados, apoyo institucional, gobernanza; sino que es necesario entender cómo esos pilares se conectan y cómo los procesos generan trayectorias de emprendimiento (Stam y Van-de-Ven, 2021). El enfoque sostiene que la calidad del ecosistema depende tanto de la dotación de recursos como de la conectividad entre actores y de la capacidad del sistema para adaptarse y coevolucionar.

Figura 5

Capas analíticas del modelo Sistémico

Insumos

- Capital
- Infraestructura
- Talento

Mediadores

- Redes
- Mentorías
- Confianza

Estructuras institucionales

- Reglamentos
- Políticas públicas
- Organizaciones de apoyo

Nota. Información adaptada de (Stam y Van-de-Ven, 2021)

Los procesos que vinculan estas capas son movilización de recursos, difusión de conocimiento, selección competitiva y retroalimentación institucional; estos explican por

qué pequeñas intervenciones en nodos estratégicos pueden producir efectos no lineales y amplificados en el sistema (Stam y Van-de-Ven, 2021).

Si las redes de inversión y mentoría están cerradas o sesgadas, el capital disponible no llega a las mujeres emprendedoras; si las instituciones no institucionalizan medidas afirmativas, las políticas benefician a quienes ya están integrados en los circuitos formales (Stam y Van-de-Ven, 2021).

El modelo evalúa el mapeo estructural (inventario de actores y recursos), el análisis de redes sociales (SNA) para medir la densidad y la centralidad, y el seguimiento de procesos longitudinales (cohortes, estudios etnográficos) que capturan las dinámicas de cambio y causalidad. También se necesitan indicadores de conectividad para medir la calidad del ecosistema (Stam y Van-de-Ven, 2021).

Modelo Clásico de Isenberg

El modelo sostiene que la vitalidad de un ecosistema depende de la interacción de seis pilares interdependientes que son:

Figura 6

Pilares del ecosistema emprendedor femenino



Nota. Información tomada y adaptada de (Isenberg, 2011)

Isenberg (2011) menciona que ningún pilar puede funcionar de manera aislada, pero el éxito emprendedor ocurre cuando se crea la sinergia de estos pilares, de modo que uno pueda sostener y escalar iniciativas empresariales.

En el área de políticas públicas, el modelo aboga por regulaciones claras y programas que reduzcan las barreras burocráticas y promuevan la formalización. En América Latina, estudios como los de Amaya, Samaniego y Lasio (2023) muestran que las mujeres emprendedoras enfrentan más desafíos para acceder a programas estatales, demostrando que este pilar es parte de la base de ecosistemas inclusivos.

El financiamiento, donde el número de fuentes de crédito y capital de riesgo determina qué tan bien puede crecer una empresa. Pero investigaciones de Barzola (2024) y Bullough et al. (2022) demuestran que las mujeres a menudo dependen de redes de financiamiento informal, lo que aumenta su carga financiera y limita su capacidad de crecimiento.

Guzmán et al. (2020) confirman que el capital humano explica hasta el 40% de la varianza en el éxito empresarial femenino, reforzando la importancia de este pilar en el modelo clásico de Isenberg, el acceso a mercados es esencial para que los emprendimientos puedan escalar y diversificar sus ingresos. En territorios como Babahoyo, donde predomina el comercio minorista, las emprendedoras enfrentan barreras para acceder a mercados más amplios, lo que limita la sostenibilidad de sus negocios (Barzola, 2024).

La cultura, entendida como el conjunto de valores sociales y percepciones sobre el riesgo, también ocupa un lugar central en el modelo, porque una cultura que legitime el emprendimiento y acepte el fracaso como parte del proceso es esencial para la innovación (Isenberg, 2011).

El apoyo institucional, que incluye incubadoras, universidades y cámaras de comercio, es otro de los pilares que Isenberg (2011) identifica como catalizadores del emprendimiento. En Ecuador, Casrrasquero, Vaca y Pino (2024) muestran que las mujeres en situación de vulnerabilidad dependen en gran medida de programas comunitarios, hay la necesidad de fortalecer este pilar con enfoque de género.

Modelo de PRODEM

El modelo de PRODEM constituye una de las propuestas más completas para analizar los ecosistemas emprendedores en América Latina. A diferencia de otros enfoques que se centran en pocos pilares, este modelo plantea 11 dimensiones estructurales que permiten observar de manera integral cómo se configuran las condiciones para la creación y consolidación de empresas: capital humano, cultura,

formación emprendedora, financiamiento, infraestructura, demanda y mercados, plataforma de ciencia, tecnología e innovación (CTI), redes y capital social, apoyo institucional, marco regulatorio y gobernanza (Kantis y Federico, 2025).

El capital humano y la formación emprendedora son necesarios para preparar a las personas con habilidades y capacidades, pero no pueden tener ningún impacto si no existen redes y capital social para conectar a los emprendedores con oportunidades de mercado. Aun así, el financiamiento y la infraestructura son esenciales, pero necesitan un marco regulatorio claro y una gobernanza efectiva para reducir la incertidumbre y generar confianza (Kantis y Federico, 2025).

Este modelo en Babahoyo, para mujeres emprendedoras, permite la identificación de las barreras y oportunidades en cada dimensión. Las mujeres han avanzado en la formación académica y el acceso a microcréditos, pero aún existen obstáculos en la infraestructura empresarial, la demanda del mercado y el apoyo institucional. La cultura y las normas sociales también son barreras que impiden a las mujeres ingresar en campos más rentables (Kantis y Federico, 2025).

Modelo del GEM

El modelo del GEM se ha convertido en un referente para analizar los ecosistemas emprendedores, ya que integra múltiples dimensiones que interactúan entre sí: financiamiento, condiciones sociales, sistema educativo, políticas y regulaciones, estructura empresarial, capital social y cultura. La lógica del modelo es que la cantidad y calidad de los emprendimientos dinámicos dependen de la forma en que, estos factores se articulan, generando un entorno más o menos favorable para la creación de empresas. En el caso del emprendimiento femenino, este enfoque resulta útil porque permite identificar tanto las barreras estructurales como las oportunidades de mejora en cada dimensión, vinculándolas directamente con la experiencia de las mujeres emprendedoras en Babahoyo (GEM, 2025).

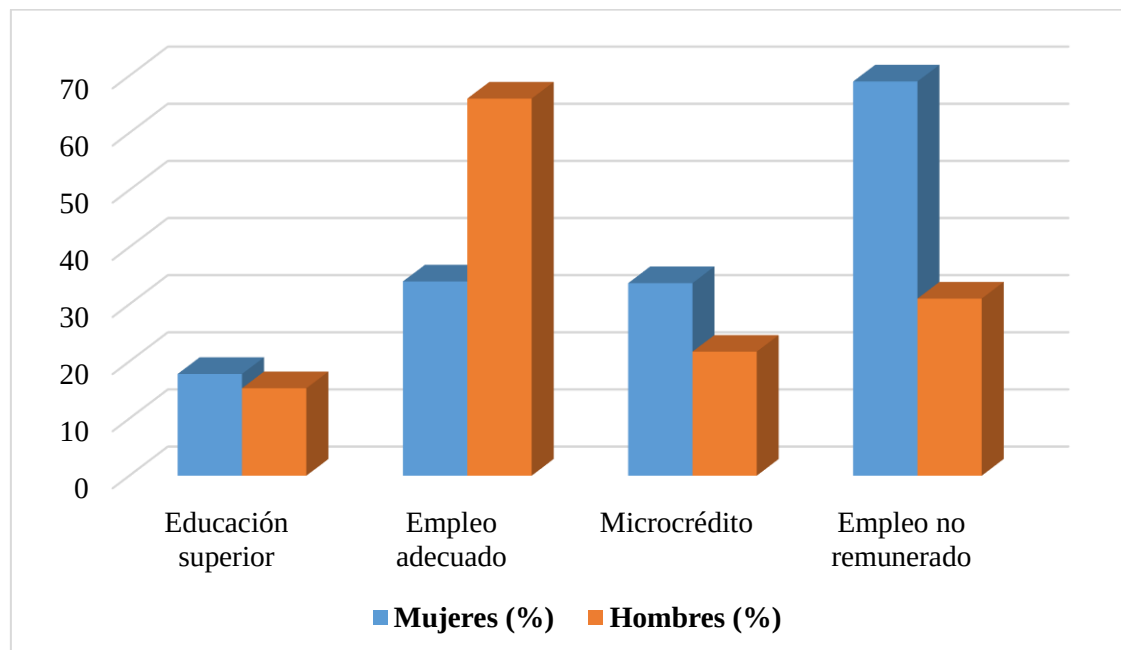
Tabla 1
Indicadores comparativos de mujeres y hombres en educación, empleo y financiamiento en Ecuador

Característica	Mujeres (%)	Hombres (%)
Educación superior	17.8	15.3
Empleo adecuado	34	66

Microcrédito	33.7	21.7
Empleo no remunerado	69	31

Nota. Datos tomados de: (Dirección de Estudios Económicos y Comerciales, 2025).

Figura 7
Indicadores comparativos de mujeres y hombres en educación, empleo y financiamiento en Ecuador



Nota. Datos tomados de: (Dirección de Estudios Económicos y Comerciales, 2025).

Los datos de "Ellas en Datos, Segunda Edición (2025)" muestran desigualdades de género en el ecosistema ecuatoriano. Mientras que el 17.8% de las mujeres están en educación superior en comparación con el 15.3% de los hombres, la brecha crece en el buen empleo (34% mujeres vs. 66% hombres) y el trabajo no remunerado (69% mujeres vs. 31% hombres).

El microcrédito en el financiamiento es una oportunidad ya que el 33.7% de las mujeres lo están utilizando en comparación con el 21.7% de los hombres, reflejando redes informales y la capacidad de las mujeres para acceder a mecanismos de financiamiento alternativos.

Cuando aplicamos el modelo heurístico GEM a Babahoyo, podemos ver que las mujeres emprendedoras enfrentan no solo barreras para el empleo formal y el acceso al mercado, sino también oportunidades en la educación superior y el microcrédito.

El modelo no solo describe los factores que influyen en el emprendimiento, sino que también proporciona un marco conceptual para identificar las barreras y oportunidades dentro del ecosistema de las emprendedoras. Dado que la interacción entre el capital social y la cultura es clave, las redes comunitarias y familiares sirven como base para iniciar negocios, pero las normas sociales tradicionales limitan la autonomía económica de las mujeres.

Modelo de Spigel

Spigel conceptualiza los ecosistemas emprendedores como configuraciones compuestas por atributos culturales, sociales y materiales cuya organización relacional determina qué recursos están efectivamente disponibles y accesibles para los emprendedores. En lugar de centrarse en la presencia de insumos (financiamiento, infraestructura, capital humano), Spigel enfatiza "cómo" estos insumos están conectados a través de redes, rutinas y prácticas institucionales: la misma dotación de recursos puede producir resultados muy diferentes dependiendo de la densidad, calidad y dirección de las relaciones entre los actores (Spigel, 2017).

El autor identifica un conjunto de atributos, incluyendo redes y relaciones, capital humano, cultura emprendedora, capital financiero, instituciones y apoyo organizacional, y sugiere que la combinación e intensidad relacional de estos atributos crean diferentes trayectorias de desarrollo emprendedor. Si existe una red que facilita la transferencia de conocimiento y la conexión con el capital, entonces se lanzará un proyecto más exitoso en presencia de universidades activas e inversores y una cultura tolerante al fracaso (Spigel, 2017).

Como muestran la investigación y el análisis de redes, los emprendedores que están integrados en grupos relacionales activos pueden acceder a información de mercado, socios estratégicos y fuentes de financiación más rápidamente y, por lo tanto, tienen menos inversión en costos de búsqueda y, por ende, mayores posibilidades de crecimiento (Spigel, 2017). En estudios de caso que emplean el modelo relacional, la densidad de la red, la confianza interpersonal y las prácticas de mentoría son predictores sólidos del emprendimiento escalable.

Aplicando el enfoque relacional al género, el enfoque relacional es particularmente revelador: las mujeres emprendedoras, en muchos contextos, están

menos integradas en redes de inversión y mentoría, y por lo tanto enfrentan barreras relacionales que limitan el acceso al capital, clientes y conocimiento técnico (Cardella et al., 2020). Desde este punto de vista, las políticas que se limitan solo a recursos financieros o capacitación sin modificar la red relacional del ecosistema tienen pocas consecuencias potenciales.

En la práctica, el enfoque relacional se basa en aplicar las herramientas, análisis de redes sociales (SNA) para mapear conexiones y medir densidad, centralidad y cohesión; estudios cualitativos para entender normas y rutinas; y métricas cuantitativas para cuantificar el impacto de los resultados empresariales (creación, supervivencia, escalamiento).

Integración Teórica-Metodológica

Enfatizando cómo cada guía aborda los determinantes del emprendimiento desde perspectivas complementarias, se articula los modelos de Isenberg, el Modelo Sistémico de Stam y Van de Ven, el estudio GEM y Spigel.

Tabla 2

Modelos Ecosistema de emprendedor

Modelo	Nivel de análisis	Componentes centrales	Aporte principal	Limitaciones	Emprendimiento femenino
Isenberg (2011)	Meso / Macro	Políticas, financiamiento, cultura, mercados, capital humano, instituciones de apoyo	Ofrece un marco estructural para diagnosticar territorios y priorizar intervenciones públicas.	No incorpora dinámicas ni procesos; requiere adaptación para análisis de género.	Permite identificar brechas estructurales que afectan a las mujeres (financiamiento, cultura, mercados).
Modelo Sistémico de Stam & Van de Ven (2021+)	Sistémico / Procesual	Elementos del ecosistema (Stam), procesos evolutivos y retroalimentaciones (Van de Ven), conectividad relacional	Explica cómo interactúan recursos, actores e instituciones; integra estructura + procesos; permite entender trayectorias y cambios.	Requiere datos longitudinales y análisis de redes; más complejo de aplicar en territorios con baja institucionalidad.	Revela que las barreras de género se originan en fallas de conectividad y procesos excluyentes; orienta intervenciones sistémicas.
GEM (2024)	Macro / Comparativo	Indicadores de actividad emprendedora, género, financiamiento, cultura, educación, estructura empresarial	Proporciona datos comparativos y evidencia empírica para medir brechas y resultados; útil para políticas basadas en datos.	No explica mecanismos causales; depende de encuestas y puede simplificar realidades locales.	Ofrece indicadores desagregados por sexo que permiten medir brechas y diseñar políticas focalizadas.
Spigel (2017)	Micro / Meso	Redes, confianza, mentoría, prácticas locales, recursos relacionales	Enfatiza la calidad de las relaciones y rutinas locales; explica cómo las redes facilitan o bloquean el acceso a recursos.	Menor capacidad de generalización; requiere estudios cualitativos y análisis de redes.	Muestra cómo las mujeres dependen de redes locales y cómo la exclusión relacional limita su acceso a capital y mercados.

Nota. Información adaptada de las referencias de la columna “Modelo”

El modelo de Isenberg estructura el ecosistema en seis pilares políticas, financiamiento, cultura, apoyo institucional, capital humano y mercados, orientados al diagnóstico territorial y a la intervención pública, enfatizando que la fortaleza de cada dominio y su articulación determinan la capacidad de un territorio para generar emprendimientos de alto impacto (Isenberg, 2011).

El modelo sistémico de Stam y Van de Ven busca reemplazar la imagen lineal por una procedimental en la que el ecosistema es un sistema donde los elementos estructurales interactúan con procesos evolutivos de emergencia, selección, retroalimentación y aprendizaje. Stam (2021) proporciona una arquitectura del ecosistema y Van de Ven (2021) explica cómo cambian las organizaciones y que la conectividad relacional es crítica para convertir recursos en resultados.

El estudio GEM ofrece un indicador de desigualdad basado en género, financiamiento, condiciones sociales, educación, estructura empresarial, capital social y cultura para identificar brechas, medir resultados y comparar el estado de los ecosistemas en el mundo para proporcionar evidencia que respalde políticas basadas en datos (GEM, 2025).

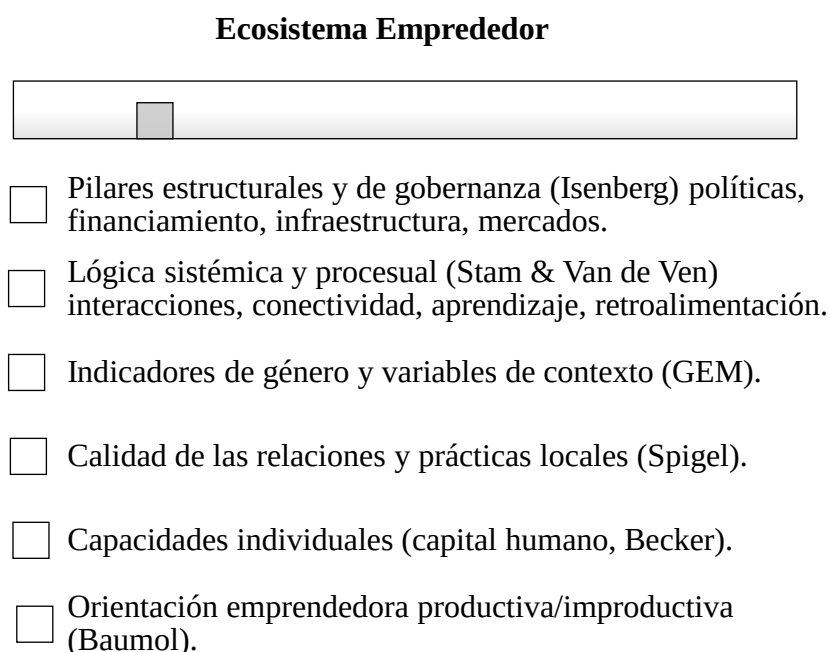
Spigel (2017), por otro lado, se centra en las relaciones, prácticas y recursos relacionales que juegan un papel esencial en habilitar la acción emprendedora a niveles micro y meso. Su visión relacional complementa el punto de vista estructural al mostrar cómo las redes, la confianza y el mentoring influyen en el acceso de los emprendedores a recursos y oportunidades.

Todos creemos que la interacción entre dimensiones explica la variación en los resultados y que se necesita apoyo de políticas públicas y relacionadas con políticas para convertir barreras en oportunidades. Los cuatro modelos coinciden en el reconocimiento de la naturaleza multinivel del ecosistema emprendedor y en la importancia de las instituciones, redes y capital humano como los principales determinantes del rendimiento empresarial.

En términos de análisis y énfasis metodológico, GEM e Isenberg favorecen diagnósticos macro y meso con indicadores cuantitativos comparativos; Spigel se centra en el análisis relacional y cualitativo de prácticas locales; y Stam & Van de Ven proponen una arquitectura sistémica que integra elementos estructurales con procesos evolutivos y retroalimentaciones.

La estructuración combinada integra fortalezas de los cuatro enfoques para ofrecer un marco aplicable a contextos locales como Babahoyo. Se articula:

Figura 8
Modelos de ecosistema emprendedor



Nota. Información tomada de cada modelo presentado.

Esta combinación de variables cuantitativas y cualitativas permite evaluar el ecosistema de manera mixta y estimar los efectos directos e indirectos sobre el desempeño del emprendimiento femenino. Es relevante en regiones donde las redes informales, la economía popular y solidaria y la conectividad institucional limitada son un factor que afecta las oportunidades de las mujeres (Cantner et al., 2020).

Estudios referenciales

El artículo de Wurth, Stam & Spigel (2021) con el título de “Programa de investigación sobre ecosistemas emprendedores” sintetiza el estado del arte y propone un programa de investigación transdisciplinario para superar la fragmentación conceptual del campo. Discute las raíces teóricas (innovación regional, redes, capital social) y señala la paradoja entre la popularidad política del término y su débil base teórica, proponiendo investigaciones que se centren en los mecanismos causales, las dinámicas evolutivas y la relación entre la estructura y los procesos del ecosistema.

Stam (2021), basado en su estudio "Elementos del Ecosistema Emprendedor", desarrolla un marco sistémico e instrumento de medición para los elementos del ecosistema y lo aplica a los Países Bajos para desarrollar un índice de calidad del ecosistema. La evidencia empírica de la relación entre la calidad del ecosistema y la presencia de empresas de alto crecimiento en el ecosistema, y también es una perspectiva sistémica que puede usarse para prevenir intervenciones fragmentadas.

La contribución metodológica de Stam es útil para diagnósticos territoriales, priorizando pilares débiles y desarrollando indicadores por componente (financiamiento, capital humano, redes). Esto permitirá la evaluación de políticas con enfoque de género al medir diferencias en acceso y resultados.

El artículo de Bouncken y Kraus (2021) estudia la relación entre los actores (gobierno, empresas, universidades, sociedad civil) y la gobernanza multinivel y cómo los ecosistemas pueden sostener el crecimiento. Los capítulos tratan sobre cómo la coordinación y articulación nacional pueden facilitar la transferencia de conocimiento y el acceso al mercado, pero también exponen el riesgo de dependencia externa y desigualdad interna.

La investigación de Fernandes y Ferreira (Entrepreneurial ecosystems and networks: a literature review and research agenda, 2021) sistematiza el impacto de las redes formales e informales en la generación de conocimiento, capital y legitimidad para las empresas. Muestra que la densidad y el lugar central en las redes aumentan el acceso a los recursos, pero también destaca problemas metodológicos: falta de estudios longitudinales y mediciones comparables.

En el Ecuador, específicamente en Guayaquil, Sopo (2021) consolida como una alternativa clave para la reactivación económica en ciudades intermedias, siendo este un estudio que toma en consideración las afectaciones de la pandemia, que generó pérdida de empleos y obligó a replantear modelos de negocio. Experiencias como la de Guayaquil muestran cómo la articulación entre actores públicos, privados y académicos puede dinamizar el ecosistema emprendedor, fortaleciendo competencias, promoviendo la innovación y generando sostenibilidad en los negocios.

Por lo tanto, el marco de referencia de Babahoyo debería considerar aspectos culturales (creencias y percepciones sobre el emprendimiento) y cualidades materiales (infraestructura, políticas, servicios de apoyo) y aspectos sociales (redes de colaboración), en línea con modelos

teóricos como el de Spigel (2017), que enfatizan la interacción de estos factores en la consolidación de ecosistemas emprendedores.

Marco conceptual

Barreras y oportunidades de género

“Conjunto de condiciones sociales y económicas que generan obstáculos o facilitan la participación femenina en la actividad emprendedora, incluyendo empleo adecuado, carga de trabajo no remunerado y acceso a microcrédito” (GEM, 2025, pág. 25).

Capital humano

“Conjunto de conocimientos, destrezas y experiencia adquiridos mediante educación y formación que incrementan la productividad y la capacidad para identificar y aprovechar oportunidades empresariales” (Becker, 1975, pág. 214).

Capital social

“Redes, normas de confianza y mecanismos de cooperación que facilitan el acceso a información, recursos y apoyo colectivo, amplificando el efecto del capital humano sobre la sostenibilidad empresarial” (Coleman, 1988, pág. 58).

Cultura y normas de género

“Conjunto de valores, creencias y prácticas sociales que condicionan roles, expectativas y comportamientos, influyendo en la autonomía económica y en la orientación de los emprendimientos femeninos” (GEM, 2025, pág. 29).

Economía feminista

“Enfoque crítico que analiza la distribución de recursos y la invisibilización del trabajo no remunerado, proponiendo políticas redistributivas para corregir desigualdades de género en el acceso a oportunidades económicas” (Folbre, 1994, pág. 78).

Ecosistema emprendedor

“Sistema interdependiente de factores estructurales y funcionales (financiamiento, políticas, infraestructura, mercados, formación y redes) que condiciona la creación, crecimiento y dinamismo empresarial” (Kantis y Federico, 2025, pág. 162).

Financiamiento y microcrédito

“Mecanismos de provisión de recursos financieros formales e informales; el microcrédito aparece como alternativa accesible para muchas emprendedoras, aunque suele vincularse a negocios de subsistencia” (Vasconcellos et al., 2025, pág. 12).

Instituciones

“Reglas formales e informales que estructuran incentivos y restricciones económicas; su configuración determina la dirección y calidad del emprendimiento en un territorio” (North, 1990, pág. 183).

Estudio GEM

“Marco integrador que considera la interacción entre financiamiento, condiciones sociales, sistema educativo, políticas, estructura empresarial, capital social y cultura para explicar la cantidad y calidad de emprendimientos dinámicos” (GEM, 2025, pág. 35).

Modelo PRODEM (dimensiones estructurales)

Propuesta que articula once dimensiones:

1. Capital humano
2. Cultura
3. Formación emprendedora
4. Financiamiento
5. Infraestructura
6. Demanda
7. mercados
8. Plataforma CTI
9. Redes y capital social
10. Apoyo institucional
11. Marco regulatorio y Gobernanza

Estos son claves para valorar condiciones sistémicas del emprendimiento (Kantis y Federico, 2025).

Tipología del emprendimiento

“Clasificación que distingue emprendimiento productivo, improductivo y destructivo, vinculando la orientación de la actividad emprendedora con los incentivos institucionales y la generación de valor social y económico” (Baumol, 1990).

Marco legal

Constitución de la República del Ecuador (2008)

Art. 11:

El ejercicio de los derechos se regirá por los siguientes principios:

1. Los derechos se podrán ejercer, promover y exigir de forma individual o colectiva ante las autoridades competentes; estas autoridades garantizarán su cumplimiento.
2. Todas las personas son iguales y gozarán de los mismos derechos, deberes y oportunidades. Nadie podrá ser discriminado por razones de etnia, lugar de nacimiento, edad, sexo, identidad de género, identidad cultural, estado civil, idioma, religión, ideología, filiación política, pasado judicial, condición socio-económica, condición migratoria, orientación sexual, estado de salud, portar VIH, discapacidad, diferencia física... (Constitución del la República del Ecuador, 2008)

Según el Art. 11 el estado está obligado a brindar, promover y exigir los mismos derechos, deberes y oportunidades que garanticen que las mujeres emprendedoras tengan acceso equitativo a créditos y programas de apoyo estatal; del mismo modo no sufran discriminación por sexo, identidad de género, estado civil, condición socioeconómica y estado de salud.

Art. 13. El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado (Constitución del la República del Ecuador, 2008).

El Art. 13 enfatiza al trabajo no como un deber y un derecho, sino como la base de la economía y realización personal, en relación con el emprendimiento femenino redefine el estatus jurídico transformando la visión tradicional del trabajo dependiente.

Art. 66. Se reconoce y garantizará a las personas: el derecho a la integridad personal, que incluye: La integridad física, psíquica, moral y sexual, Una vida libre de violencia en el ámbito público y privado. El Estado adoptará las medidas necesarias para prevenir, eliminar y sancionar toda forma de violencia, en especial la ejercida contra las mujeres... (Constitución del la República del Ecuador, 2008)

El reconocimiento del derecho a la integridad personal y a una vida libre de violencia establecido en el Art.66 implica una garantía ineludible para el éxito del emprendimiento femenino. La independencia económica de las mujeres no debe consolidarse en contextos donde persiste la violencia de género, en particular la de tipo económico y patrimonial.

Art. 70. El Estado formulará y ejecutará políticas para alcanzar la igualdad entre mujeres y hombres, a través del mecanismo especializado de acuerdo con la ley e incorporará el enfoque de género en planes y programas y brindará asistencia técnica para su obligatoria aplicación en el sector público (Constitución del la República del Ecuador, 2008).

Desde el punto de vista enfocado al emprendimiento femenino, el Art. 70 da un plano formal a la equidad de género convirtiéndolo en una obligación del estado para una participación activa, donde no se puedan aplicar economías neutras, las mismas que perpetúan las desventajas históricas femeninas.

Los artículos citados (Art. 11 - Art. 13 - Art. 66 - Art. 70) obligan al Estado a articular políticas públicas que no solo promuevan la creación de empresas, sino que garanticen condiciones de acceso equitativo a recursos, protección social y seguridad para la participación plena de todos los grupos.

Esto implica que las intervenciones deben incorporar medidas transversales indicadores desagregados, acciones afirmativas, protección contra la violencia y mecanismos de conciliación para que las oportunidades de financiamiento, capacitación y redes no reproduzcan desigualdades estructurales; en la práctica, la Constitución legitima la priorización de programas dirigidos a mujeres, pueblos indígenas y otros colectivos vulnerables dentro de la agenda de fomento emprendedor.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria

Art 1. Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización,

financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad... (Ley de economía popular y solidaria, 2025)

La Ley de Economía Popular y Solidaria introduce una lógica normativa que amplía el concepto de actor económico dentro del ecosistema emprendedor al reconocer formas asociativas, cooperativas y comunitarias como sujetos productivos legítimos. Este reconocimiento tiene implicaciones directas para la diversificación del ecosistema, obliga a diseñar instrumentos de apoyo, financiamiento y comercialización adaptados a dinámicas colectivas basadas en solidaridad y reciprocidad, y a integrar canales de formalización que respeten las particularidades organizativas de estas iniciativas.

En términos prácticos, incorporar la economía popular y solidaria en las políticas de emprendimiento fortalece la inclusión territorial y social, facilita el acceso a mercados locales y cadenas de valor solidarias, y ofrece alternativas de escalamiento que no dependen exclusivamente de capital privado tradicional, lo cual es especialmente relevante para emprendedores en contextos rurales o de baja escala.

Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020).

Art 3. Ámbito de aplicación. "La presente Ley será de aplicación a todas las actividades de carácter público o privado vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal." (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Este artículo contempla todas las formas de economía desde la privada hasta la artesanal; asociadas al emprendimiento femenino esta normativa es fundamental dado que la mayor parte de las unidades lideradas por mujeres se insertan en dicha economía, de esta forma garantiza que las políticas públicas no discriminen el tamaño o naturaleza jurídica del negocio.

Art 8. Políticas públicas e institucionalidad. "El Estado, a través de las instituciones competentes, formulará y ejecutará políticas públicas orientadas a promover el emprendimiento y la innovación, garantizando la coordinación interinstitucional, la participación territorial y la inclusión de grupos en situación de vulnerabilidad." (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Este artículo justifica la obligación del Estado de disponer la institucionalidad pública en función del desarrollo productivo, también la creación de políticas que garanticen la coordinación interinstitucional, para consolidar la economía autónoma de las mujeres. El estado garantiza la creación de programas diferenciados que respondan a las realidades socioeconómicas de las emprendedoras en sectores vulnerables.

Art 18. Fuentes alternativas de financiamiento. "Se reconoce y regula la utilización de fuentes alternativas de financiamiento para emprendimientos, tales como capital semilla, fondos de garantía, crowdfunding, vehículos de inversión y otros instrumentos financieros que faciliten el acceso al crédito y la inversión." (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Ar 22. Incentivos y régimen de fomento. "El Estado podrá otorgar incentivos fiscales y no fiscales a emprendimientos innovadores y de alto impacto, así como establecer regímenes especiales que faciliten la inversión y el escalamiento empresarial." (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Ar 27. Simplificación administrativa y ventanilla única. "Las entidades públicas adoptarán medidas de simplificación administrativa, digitalización de trámites y creación de ventanillas únicas para la formalización y operación de emprendimientos, con el fin de reducir costos y tiempos de constitución y operación." (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Art 33. Gobernanza territorial y apoyo local. "Se promoverá la coordinación entre niveles de gobierno para el diseño e implementación de programas de apoyo territorial, incubadoras, centros de innovación y redes locales que fortalezcan el ecosistema emprendedor en cantones y provincias." (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Art 40. "Las políticas y programas previstos en la presente Ley deberán incorporar un enfoque de género, intercultural y de atención a grupos en situación de vulnerabilidad,

garantizando medidas de acción afirmativa cuando sea necesario." (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020)

Disposición transitoria. "Las entidades competentes deberán emitir los reglamentos y lineamientos técnicos necesarios para la implementación de la presente Ley en el plazo que determine el Ejecutivo, priorizando la articulación con programas de financiamiento y capacitación."

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación promueve nuevos modelos corporativos, fuentes alternativas de financiamiento, incentivos, simplificación administrativa y gobernanza territorial. Sus disposiciones (políticas públicas y marco institucional, promoción y apoyo, financiamiento alternativo, ventanilla única, gobernanza local y enfoque de género) proporcionan un conjunto de herramientas que pueden reducir las barreras de entrada, acelerar la formalización y facilitar la escalabilidad de emprendimientos basados en tecnología y de alto impacto.

Para realizar el potencial transformador de la ley, las regulaciones deben ser operacionalizadas en términos de criterios de inclusión (metas y presupuestos con un enfoque de género e intercultural), incentivos basados en criterios de evaluación y temporalidad, y gobernanza territorial para poder articular las relaciones entre el gobierno, la academia y el sector privado; en otras palabras, la ley proporciona el marco legal, pero su efectividad depende de la capacidad institucional y de los mecanismos de monitoreo y evaluación hacia resultados y equidad.

Capítulo 2

Metodología

El presente capítulo de metodología describe el diseño y los procedimientos empleados para investigar el ecosistema emprendedor femenino en Babahoyo; se adopta un enfoque cualitativo transversal, combinando entrevistas semiestructuradas a emprendedoras e instituciones que conforman el ecosistema. Los estudios cualitativos se caracterizan por explorar fenómenos sociales desde la perspectiva de los actores involucrados, permitiendo comprender significados, experiencias y dinámicas que no pueden captarse únicamente con datos numéricos (Birdthistle et al., 2022).

Este enfoque se ocupa de los discursos, prácticas y relaciones, lo cual es particularmente relevante en la investigación de ecosistemas emprendedores donde las interacciones, percepciones y barreras culturales juegan un papel crítico. Los estudios cualitativos tratan de entrevistar, observar y realizar análisis temáticos para establecer una comprensión más detallada de la realidad y así proporcionar una base para la formulación de políticas y estrategias (Amaya et al., 2023).

Los métodos aplicados pretenden combinar perspectivas, no solo de las emprendedoras, que son las protagonistas del ecosistema emprendedor, sino de algunos actores principales de este marco como las instituciones públicas y privadas que tienen programas de apoyo, es investigar sus acciones y analizar la eficiencia aplicativa de cada uno de ellos.

Diseño de la investigación

El estudio es mixto cuantitativo y cualitativo es no experimental y las entrevistas semiestructuradas se basan en entrevistas con mujeres emprendedoras de Babahoyo y actores institucionales. En términos cuantitativos, se extrae los datos más importantes de la entrevista a realizar, con la finalidad de cuantificarlos y darles contexto social, económico y situacional a las emprendedoras.

Además, se Abarca la magnitud de las barreras identificadas en el capítulo 1, como el acceso a financiamiento, las cargas de cuidado, la discriminación, la falta de servicios y oportunidades en programas de apoyo, capacitación y acceso al mercado. También explica cómo estas barreras están vinculadas a los resultados empresariales (formalización,

supervivencia y crecimiento) y cómo afectan el proceso empresarial a través de un estudio transversal y un análisis de casos territoriales en profundidad (Spigel, 2017).

El diseño se fundamenta epistemológicamente en el enfoque relacional de los ecosistemas de emprendimiento, el cual postula que un ecosistema no se define únicamente por la presencia agregada o acumulación de recursos, sino fundamentalmente por la estructura de interdependencia y la calidad de las relaciones que vinculan dichos atributos con las prácticas de los emprendedores (Stam y Van-de-Ven, 2021).

En concordancia con el modelo metodológico de Spigel (2017), se implementa la aproximación del multiple stories milieu, la cual permite capturar la heterogeneidad de experiencias y trayectorias individuales situándolas dentro de las estructuras culturales, sociales y materiales del territorio. El diseño se enfoca en desentrañar cómo las mujeres emprendedoras en la ciudad de Babahoyo perciben, experimentan, movilizan o enfrentan bloqueos en el acceso a los recursos del ecosistema local.

Tipo de investigación

Por su finalidad y nivel de profundidad, la investigación es de tipo exploratoria-descriptiva y analítico-relacional (Spigel, 2017):

Nivel Exploratorio

Permite examinar un fenómeno insuficientemente abordado en la literatura académica ecuatoriana, la configuración de ecosistemas de emprendimiento en ciudades intermedias no metropolitanas con perspectiva de género, donde la literatura previa se ha concentrado primordialmente en polos metropolitanos como Quito o Guayaquil (Kantis y Federico, 2025).

Nivel Descriptivo y Analítico-Relacional

Describe en detalle las manifestaciones empíricas de las barreras y oportunidades en el contexto local, analizando las relaciones de refuerzo mutuo o desarticulación entre los atributos culturales:

- Normas de género
- Valoración social del rol emprendedor de las mujeres

Atributos sociales:

- Redes comunitarias

- Crédito informal
- Lazos familiares

Atributos materiales:

- Políticas municipales
- Formalización
- Intermediarios que operan en el cantón Babahoyo

Enfoque cualitativo

La parte cualitativa consiste en entrevistas semiestructuradas con actores institucionales como el municipio, cámaras, incubadoras, ONG y programas de microcrédito y un subconjunto heterogéneo de emprendedoras seleccionadas por sector, formalidad y antigüedad.

Las entrevistas exploran mecanismos, prácticas y percepciones que la encuesta no captura completamente, como el acceso a programas, criterios de selección institucional, experiencias de discriminación o apoyo informal, estrategias de supervivencia y vinculación exitosa con mercados formales. La evidencia cualitativa se utilizará para triangular los resultados, interpretar relaciones estadísticas y presentar intervenciones contextuales con un enfoque de género (Tillmar et al., 2021).

Siguiendo a Spigel (2017), el enfoque cualitativo permite identificar los mecanismos causales y procesuales subyacentes: no solo registra la carencia de capital o apoyo formal, sino que devela las razones relacionales e institucionales por las cuales las mujeres recurren a circuitos de financiamiento informal, cómo compensan las fallas institucionales mediante capital social comunitario y de qué forma las normas culturales tradicionales restringen su escalamiento hacia actividades de mayor valor agregado.

Alcance

El alcance geográfico se limita a la jurisdicción urbana del cantón Babahoyo, lo que permite un muestreo no probabilístico representativo de la población objetivo definida como “mujeres que dirigen o administran una actividad económica en Babahoyo (formal o informal)”. La delimitación territorial facilita la vinculación directa de hallazgos con actores locales como municipio, gobernación, prefectura, cámaras, ONG siendo estos una dimensión

dentro del ecosistema emprendedor y así captar heterogeneidad y factores institucionales particulares.

La recolección de datos se realizará en un solo corte transversal, con análisis comparativo con estudios previos o posteriores si se dispone de series externas. Esta metodología prioriza la profundidad del instrumento, la triangulación cualitativa sobre la medición de cambios temporales. Estudios transversales bien diseñados permiten identificar correlaciones robustas y mecanismos explicativos cuando se complementan con evidencia cualitativa; sin embargo, limitan la inferencia causal temporal (Sanchez et al., 2022).

Los resultados se interpretarán como representativos de la población de mujeres emprendedoras en Babahoyo según el marco muestral consolidado. La generalización a otros cantones o provincias requerirá cautela y comparación de contextos institucionales y socioeconómicos; Xie et al. (2021) menciona sobre contextos contrastantes y recomienda evitar extrapolaciones sin ajuste por diferencias institucionales.

Población

Para estimar la población se aplica el método de desglose en cascada, este consiste en partir de una cifra demográfica confiable y aplicar sucesivamente tasas relacionadas para calcular subpoblaciones específicas cuando no existe un censo directo del fenómeno. Esta técnica se basa en la estimación de áreas pequeñas, datos censales y encuestas laborales, y ha sido utilizada en guías técnicas en el campo de las estadísticas laborales y la estimación de áreas pequeñas (International Labour Organization, 2021). La principal ventaja del método es su trazabilidad, ya que cada paso está documentado y puede actualizarse si se recopilan datos locales o microdatos oficiales.

Según el Censo de Población y Vivienda (2022), el cantón Babahoyo registra 112.033 habitantes en sus parroquias urbanas. Para estimar la población en edad de trabajar (PET) se aplica la proporción de personas de 15 años o más reportada en la presentación nacional del censo 65.5% (INEC, 2023).

A partir de los datos obtenidos, estimamos PET en Babahoyo:

$$112.033 * 0,655 = 73.382$$

Para estimar la Población Económicamente Activa (PEA) total en Babahoyo, calculamos la tasa de PEA sobre PET nacional. Recolectando datos del INEC (2025) se calcula la tasa:

$$\frac{8'380.942}{13'324.383} = 0,6375$$

Por lo tanto, la tasa nacional 63.75% sobre la PET estimada; este traslado de la tasa nacional al ámbito cantonal es una práctica estándar cuando no se dispone de tabulados cantonales públicos y debe documentarse como supuesto.

Calculamos las personas económicamente activas de Babahoyo:

$$73.382 * 0,6375 = 46.781$$

Posterior, se estima la proporción de mujeres en la población de Babahoyo. Calculamos, tomado los datos de INEC (2024) del total de mujeres dividido para el total de población de Los Ríos:

$$\frac{898.652}{455.261} = 0.5066$$

Según la información cantonal disponible; aplicando esa proporción a la PEA total se obtiene la PEA femenina estimada en el cantón.

$$46.781 \times 0,5066 = 23.699$$

Mujeres económicamente activas en Babahoyo.

Para aproximar la cantidad de mujeres en empleo independiente (proxy de emprendedoras individuales) se aplica la tasa de empleo independiente estructural 42.5%, proporcionado por (INEC, 2026), sobre la PEA femenina estimada; este paso asume que la composición por tipo de empleo en el cantón es similar a la tasa aplicada.

$$23.699 \times 0,425 = 10.072$$

Mujeres en empleo independiente (estimación de emprendedoras en Babahoyo).

La estimación resultante es aproximadamente 10.072 mujeres en empleo independiente. Es una aproximación técnica sujeta a supuestos explícitos, uso de tasas nacionales y

provinciales para un cantón específico, equivalencia entre “empleo independiente” y “emprendimiento individual”, y estabilidad de la distribución por sexo en la PEA.

Muestra

Se define a partir de la estimación poblacional para mujeres emprendedoras en Babahoyo, que son 10.072 mujeres. Dado a que se realiza entrevistas directas a las emprendedoras, con una elección aleatoria en sus tipos de negocio, se va a escoger la cantidad necesaria hasta alcanzar con la saturación teórica. Dentro de lo estimado, se toma en consideración una conveniencia de entre 40 a 60 entrevistas aleatorias.

Técnica de recogida de datos

La entrevista se aplica cara a cara en domicilio o punto de venta cuando sea posible; en casos de restricción logística se usará entrevista telefónica con el mismo cuestionario. El instrumento contendrá módulos cortos y focalizados como:

1. Sociodemográficos
2. Características del negocio
3. Acceso a financiamiento
4. Servicios de apoyo
5. Conectividad auto-reportada
6. Barreras de género
7. Resultados empresariales

La recolección consistirá en entrevistas semiestructuradas a 5 - 10 actores institucionales y 40 - 60 emprendedoras seleccionadas por heterogeneidad. Las entrevistas se grabarán con permiso, se transcribirán íntegramente y se codificarán mediante análisis temático asistido por software cualitativo; las guías explorarán mecanismos, experiencias de acceso a servicios y casos de intermediación exitosos que expliquen patrones cualitativos. Adicional, se va a seleccionar un grupo para realizar un grupo focal para observar reacciones y respuestas que aporten a la investigación.

La entrevista tiene una organización de preguntas en función de las dimensiones o factores del ecosistema emprendedor, dadas en la fundamentación teórica, principalmente con el estudio de Spigel (2017). Se presenta una tabla la construcción de la entrevista:

Tabla 3
Entrevista

Sección / Bloque	Dimensión del Ecosistema	Objetivo de la Construcción	Preguntas
BLOQUE A — CONTEXTO PERSONAL Y DEL NEGOCIO	Perfil Emprendedor y Supervivencia (Fase de supervivencia, nivel de formalidad y motivación)	Situar la trayectoria de la emprendedora y las características estructurales del negocio.	BLOQUE A — CONTEXTO PERSONAL Y DEL NEGOCIO 1.- Cuénteme brevemente cómo y cuándo inició su negocio. ¿Qué motivó el inicio? ¿Fue por necesidad, oportunidad o herencia familiar? 2.- ¿Cómo describiría la estructura actual del negocio (empleos, ventas, formalidad)? número de empleados, facturación aproximada, registro/formalización. 3.- ¿Qué cambios importantes ha vivido el negocio en los últimos 2–3 años? crecimiento, estancamiento, crisis, adaptación tecnológica.
BLOQUE B — ACCESO A FINANCIAMIENTO	Atributos Sociales (Capital de Inversión y Fricciones Financieras)	Identificar las fuentes de capital, las barreras patriarcales/institucionales y los efectos del financiamiento.	BLOQUE B — ACCESO A FINANCIAMIENTO 1. ¿Qué fuentes de financiamiento ha utilizado (ahorros, préstamos formales, microcrédito, familiares)? condiciones, montos, plazos, garantías requeridas. 2.- ¿Qué dificultades ha enfrentado para acceder a crédito o capital? requisitos, discriminación, falta de historial, costos. 3.- ¿Cómo afectó el acceso (o la falta) de financiamiento al crecimiento o supervivencia del negocio? ejemplos concretos de inversión, compra de insumos, contratación.
BLOQUE C — SERVICIOS DE APOYO, FORMACIÓN Y CAPITAL HUMANO	Atributos Sociales y Materiales (Talento Humano, Absorción de Conocimiento e Instituciones de Apoyo)	Evaluar la disponibilidad, pertinencia y calidad de los servicios de capacitación locales.	BLOQUE C — SERVICIOS DE APOYO, FORMACIÓN Y CAPITAL HUMANO 1.- ¿Ha participado en programas de capacitación o incubación? ¿Cómo fue la experiencia? utilidad práctica, duración, seguimiento, barreras de acceso. 2.- ¿Qué habilidades o conocimientos considera que le faltan para crecer? contabilidad, marketing digital, gestión de inventarios, negociación. 3.- ¿Qué papel juegan las personas que trabajan con usted en la adopción de mejoras? formación interna, rotación, retención.
BLOQUE D — ACCESO A MERCADOS Y COMERCIALIZACIÓN	Atributos Materiales (Mercados Abiertos, Demanda Local e Infraestructura Digital)	Explorar canales de venta, limitaciones logísticas, aislamiento geográfico y estrategias comerciales.	BLOQUE D — ACCESO A MERCADOS Y COMERCIALIZACIÓN 1.- ¿Dónde y cómo vende sus productos/servicios actualmente? puntos de venta, ferias, redes sociales, intermediarios. 2. ¿Qué barreras enfrenta para acceder a nuevos mercados (logística, costos, contactos)? transporte, empaques, requisitos de compradores formales. 3.- ¿Ha participado en ferias o plataformas colectivas? ¿Qué resultados obtuvo? ventas, contactos, aprendizaje.
BLOQUE E — CULTURA EMPRENDEDORA Y GÉNERO	Atributos Culturales (Normas de género, Economía del Cuidado y Penalización del riesgo)	Captar las percepciones sobre normas sociales, discriminación estructural, miedo al fracaso y las cargas del trabajo no remunerado.	BLOQUE E — CULTURA EMPRENDEDORA Y GÉNERO 1.- ¿Cómo percibe la actitud de su familia y comunidad respecto a que usted emprenda? apoyo, escepticismo, ejemplos de ayuda o rechazo. 2.- ¿Ha experimentado situaciones donde el género haya limitado oportunidades (clientes, proveedores, instituciones)? anécdotas de discriminación, trato diferenciado, exclusión de redes. 3.- Cómo organiza las responsabilidades de cuidado y trabajo? ¿Qué impacto tiene en el negocio? horarios, delegación, costos, decisiones de crecimiento.
BLOQUE F — POLÍTICAS, REGULACIÓN E INFRAESTRUCTURA	Atributos Materiales (Política, Gobernanza y Burocracia)	Identificar los efectos de la burocracia extractiva/punitiva, la infraestructura local y los programas del Estado.	BLOQUE F — POLÍTICAS, REGULACIÓN E INFRAESTRUCTURA 1.- ¿Qué experiencia tiene con los trámites para formalizar o mantener su negocio? tiempo, costos, claridad de requisitos, intermediarios. 2.- ¿La infraestructura local (transporte, internet, energía) afecta su operación? ¿Cómo? ejemplos de pérdidas, limitaciones de venta online. 3.- ¿Conoce o ha accedido a programas públicos de apoyo? ¿Fueron útiles? criterios de selección, transparencia, continuidad.
BLOQUE G — REDES, MENTORÍA Y CAPITAL SOCIAL	Atributos Sociales (Capital Social Primario, Ausencia de Redes Puente y Mentores)	Explorar la densidad de redes de apoyo, cooperativismo y la influencia (o ausencia) de dealmakers/mentores.	BLOQUE G — REDES, MENTORÍA Y CAPITAL SOCIAL 1.- ¿Pertenece a alguna asociación, grupo o red de emprendedoras? ¿Qué beneficios obtiene? acceso a clientes, compras colectivas, formación. 2.- ¿Ha tenido mentoría o acompañamiento de empresarios/as o técnicos? ¿Cómo influyó? decisiones estratégicas, apertura de mercados, confianza. 3.- ¿Qué mecanismos informales (vecinas, familiares) le han ayudado a sostener el negocio? préstamos informales, cuidado compartido, trueque.

Análisis de datos

El procesamiento y análisis de los datos cualitativos se realiza siguiendo las directrices del análisis temático y relacional (Spigel, 2017), estructurado en cinco fases metodológicas sistemáticas:

Figura 9

Fases de procedimiento de análisis de datos cualitativos.

Fase 1 - Transcripción e Inmersión en los Datos

Volcado íntegro de las grabaciones de audio a texto y lecturas repetidas de familiarización para identificar patrones emergentes iniciales.

Fase 2 - Codificación Abierta y Temática

Segmentación del texto en unidades de significado e incidentes empíricos relacionados con barreras, apoyos, prácticas y discursos de género (mediante matrices categoriales y software de análisis cualitativo como Atlas.ti / NVivo).

Fase 3 - Codificación Axial y Agrupación por Atributos

Articulación de los códigos abiertos dentro de las tres categorías estructurales del modelo de Spigel: Atributos Culturales, Atributos Sociales y Atributos Materiales.

Fase 4 - Análisis Relacional y de Interdependencia

Examen de las interconexiones entre atributos. Siguiendo el núcleo analítico de Spigel (2017), se evalúa cómo los atributos culturales refuerzan o limitan los atributos sociales (densidad de redes de apoyo, acceso a crédito) y cómo estos condicionan la efectividad de los atributos materiales (políticas públicas, trámites municipales).

Fase 5 - Triangulación y Síntesis de Resultados

Contrastación cruzada entre las narrativas de las mujeres emprendedoras, las perspectivas de los funcionarios/actores institucionales y los datos documentales secundarios para asegurar la validez interna y credibilidad del estudio.

Nota. Información tomada y adaptada de (Spigel, 2017).

Capítulo 3

Resultados

El presente capítulo expone el procesamiento analítico y la interpretación de los datos cualitativos recolectados durante el trabajo de campo en la ciudad de Babahoyo. En estricto apego a la metodología propuesta, el análisis abandona la visión estática de los ecosistemas para adoptar el modelo relacional de ecosistemas emprendedores de Ben Spigel. Este modelo postula que los ecosistemas no se definen meramente por la presencia de recursos aislados, sino por la densidad, calidad y dirección de las relaciones interdependientes entre atributos culturales, sociales y materiales.

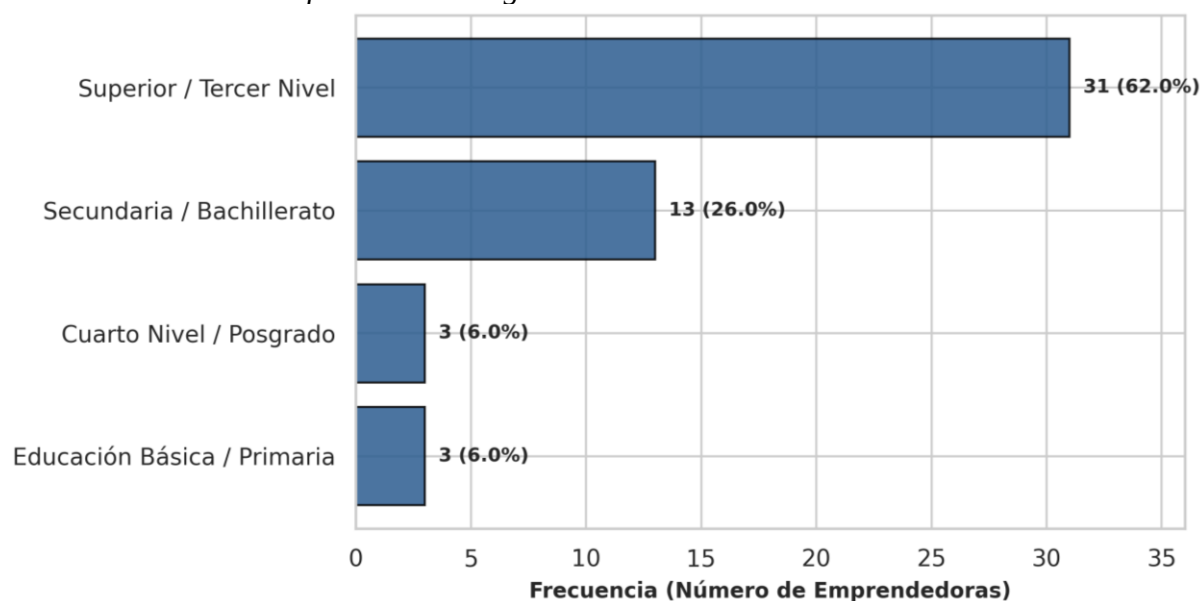
Mediante el análisis temático y relacional de las transcripciones de las 50 entrevistas semiestructuradas y grupos focales realizadas a mujeres emprendedoras, se ha decodificado la compleja red de barreras y oportunidades que enfrentan las mujeres en este territorio. Se examina cómo las emprendedoras experimentan, movilizan o enfrentan bloqueos para acceder a los recursos del ecosistema local, prestando especial atención a las dinámicas de género, la informalidad y la economía de los cuidados.

Previamente, con la finalidad de otorgar un reconocimiento contextual y así enriquecer el análisis, se procede a realizar un análisis descriptivo de datos relevantes que arrojó las entrevistas.

Tabla 4*Distribución de las Emprendedoras según su Nivel Educativo*

Nivel Educativo	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Superior / Tercer Nivel	31	62.0%
Secundaria / Bachillerato	13	26.0%
Cuarto Nivel / Posgrado	3	6.0%
Educación Básica / Primaria	3	6.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Figura 10*Distribución de las Emprendedoras según su Nivel Educativo*

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

El nivel formativo constituye uno de los pilares determinantes del capital humano en el ecosistema emprendedor. De acuerdo con los datos recopilados en la muestra de 50 emprendedoras en Babahoyo, se observa una notable concentración en niveles de educación superior. El 62.0% (n = 31) de las participantes cuenta con instrucción de Tercer Nivel o formación universitaria/tecnológica, complementado por un 6.0% (n = 3) con estudios de Cuarto Nivel o Posgrado. Por su parte, el 26.0% (n = 13) posee formación secundaria/bachillerato, y únicamente un 6.0% (n = 3) tiene instrucción básica o primaria.

Se evidencia la paradoja del capital humano descrita en la fundamentación teórica, a pesar de contar con un alto grado de cualificación académica formal (68.0% con educación superior o posgrado), las mujeres emprendedoras de Babahoyo enfrentan barreras estructurales en el mercado laboral dependiente (donde la tasa nacional de empleo adecuado femenino

alcanza apenas el 34% frente al 66% masculino, según cifras del INEC y GEM). Por consiguiente, el emprendimiento opera frecuentemente como un mecanismo de refugio o autoempleo cualificado ante la falta de inserción laboral formal, requiriendo programas de fortalecimiento en habilidades prácticas de gestión empresarial, contabilidad y comercialización estratégica para transformar la formación académica en ventajas competitivas sostenibles.

Tabla 5

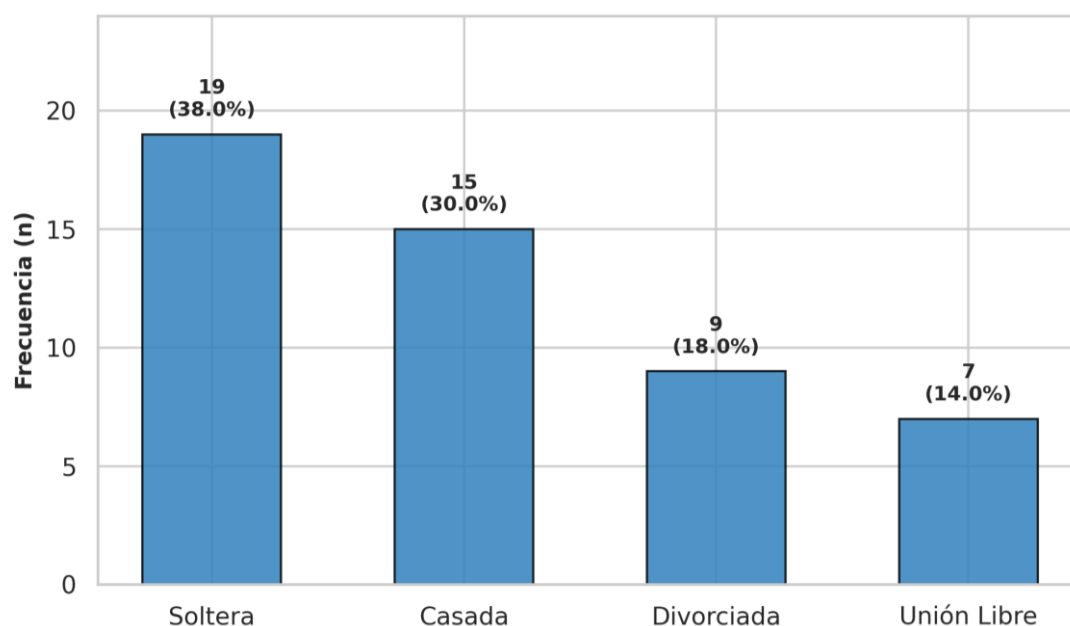
Distribución de las Emprendedoras según su Estado civil

Estado Civil	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Soltera	19	38.0%
Casada	15	30.0%
Divorciada	9	18.0%
Unión Libre	7	14.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Figura 11

Distribución de las Emprendedoras según su Estado Civil



Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Sumando los grupos de mujeres solteras y divorciadas, se muestra que el 56.0% (n = 28) lidera sus proyectos productivos bajo una condición de jefatura de hogar unipersonal o autonomía civil directa. Por otro lado, para las mujeres casadas o en unión libre (44.0%, n = 22), las entrevistas revelan la prevalencia de barreras financieras patriarcales en la banca formal tradicional, tales como la exigencia de la firma o autorización del cónyuge para el otorgamiento de créditos comerciales cuando los bienes inmuebles o patrimoniales no están a su nombre.

Tabla 6

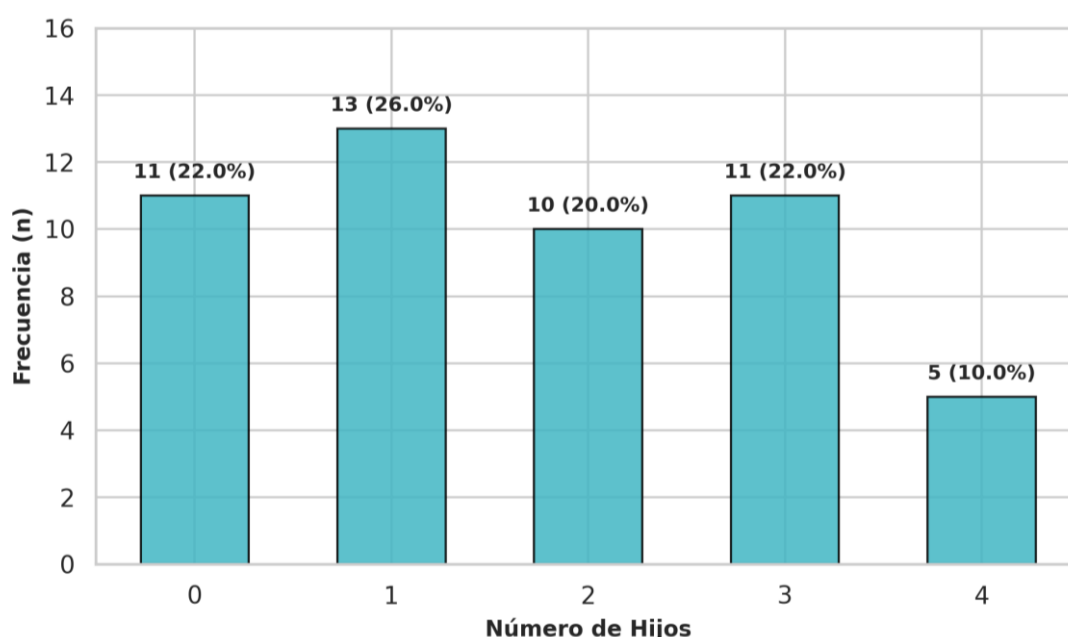
Distribución según número de hijos a cargo

Número de Hijos	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
0	11	22.0%
1	13	26.0%
2	10	20.0%
3	11	22.0%
4	5	10.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Figura 12

Distribución según número de hijos a cargo



Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

La presencia y cantidad de dependientes directos incide de manera crítica en la disponibilidad temporal y en la organización operativa del negocio. Los resultados muestran que el 78.0% (n = 39) de las emprendedoras tiene al menos un hijo a su cargo, distribuyéndose en: 1 hijo (26.0%, n = 13), 2 hijos (20.0%, n = 10), 3 hijos (22.0%, n = 11) y 4 hijos (10.0%, n = 5). Únicamente el 22.0% (n = 11) reportó no tener hijos a su cargo.

En estricta concordancia con la teoría de la Economía Feminista (Folbre, 1994), la alta carga de trabajo reproductivo y de cuidados no remunerados (donde casi el 80% de la muestra es madre) constituye la barrera cultural basal del ecosistema en Babahoyo. La necesidad imperativa de compatibilizar la crianza con la generación de ingresos condiciona la ubicación física del emprendimiento (frecuentemente instalados en el propio domicilio o garaje) y restringe los horarios comerciales, limitando la capacidad de expansión y obligando a las mujeres a operar en modelos de flexibilidad restrictiva.

Tabla 7

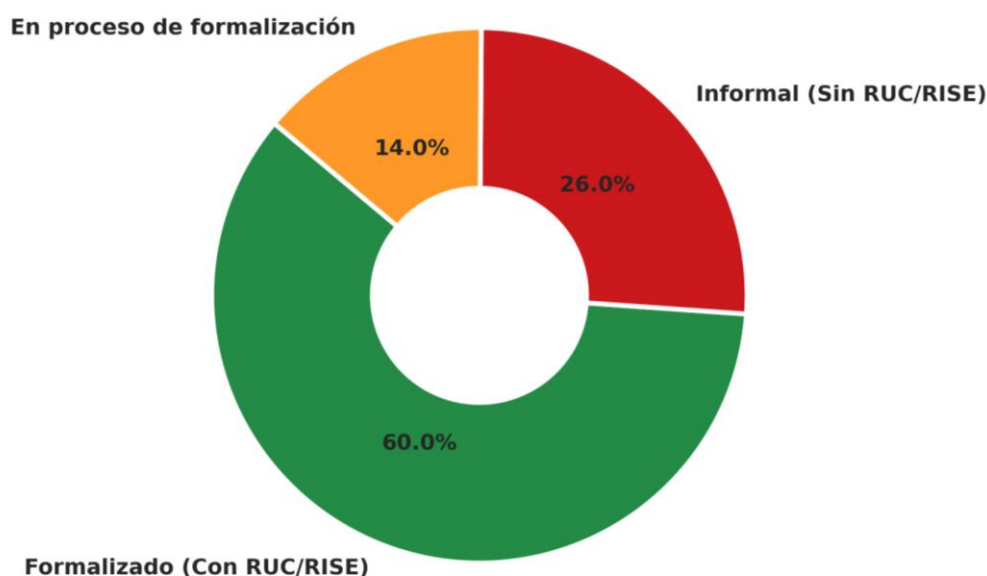
Nivel de Formalidad de las Unidades Productivas

Nivel de Formalidad	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Formalizado (Con RUC/RISE)	30	60.0%
Informal (Sin RUC/RISE)	13	26.0%
En proceso de formalización	7	14.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Figura 13

Nivel de Formalidad de las Unidades Productivas



Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

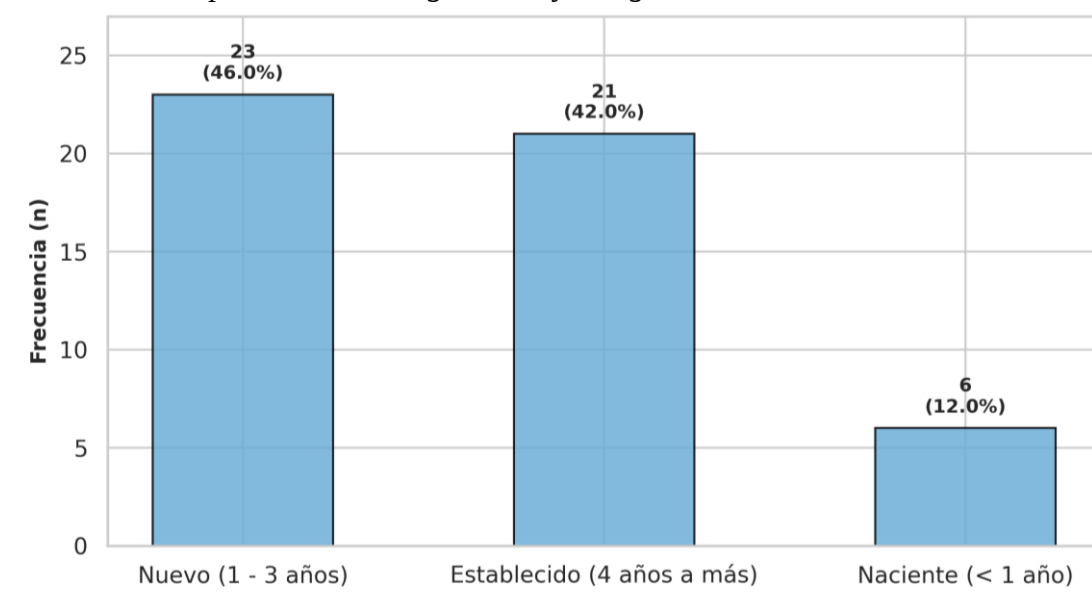
El nivel de formalidad refleja la inserción institucional de las unidades productivas en el marco normativo y tributario. En la muestra tabulada, el 60.0% (n = 30) de las emprendedoras cuenta con registro formal (RUC o régimen RIMPE/RISE), el 14.0% (n = 7) se encuentra activamente en proceso de formalización, y el 26.0% (n = 13) opera en condiciones de informalidad absoluta.

Aunque el 60% ha alcanzado una formalización tributaria básica, las respuestas cualitativas asociadas al Bloque F revelan que la formalidad es percibida frecuentemente como una carga burocrática y fiscal sin contraprestaciones directas en servicios públicos o acceso a financiamiento. Para el 40% que no está plenamente formalizado (informales y en proceso), los costos transaccionales municipales (patentes, permisos de uso de suelo, tasas de bomberos) y la falta de simplificación administrativa (prevista en la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, pero débilmente aplicada localmente) actúan como barreras de entrada que restringen el acceso a compras públicas y contratos con clientes corporativos.

Tabla 8*Distribución de los Emprendimientos según Fase y Antigüedad*

Fase / Antigüedad del Negocio	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Nuevo (1 - 3 años)	23	46.0%
Establecido (4 años a más)	21	42.0%
Naciente (< 1 año)	6	12.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Figura 14*Distribución de los Emprendimientos según Fase y Antigüedad*

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

La trayectoria temporal de las empresas permite contrastar la teoría del ciclo de vida emprendedor y la tasa de supervivencia. Los datos muestran que el 46.0% (n = 23) de los negocios se ubica en la fase de negocios nuevos (entre 1 y 3 años de operación), el 42.0% (n = 21) corresponde a negocios establecidos con 4 o más años (incluyendo iniciativas de hasta 10 años), y el 12.0% (n = 6) corresponde a emprendimientos nacientes con menos de un año de actividad (0 a 6 meses).

La elevada concentración de empresas en la franja de 1 a 3 años (46%) corrobora la vulnerabilidad del denominado 'valle de la muerte' empresarial alertado por el GEM Ecuador (2025). En esta etapa crítica, los negocios han agotado el capital inicial proveniente de ahorros personales o préstamos familiares y requieren fuentes de financiamiento de escalamiento e inserción en redes de comercialización más amplias. Sin embargo, la ausencia de redes puente

genera un riesgo de estancamiento crónico o mortalidad prematura antes de alcanzar la madurez plena.

Tabla 9

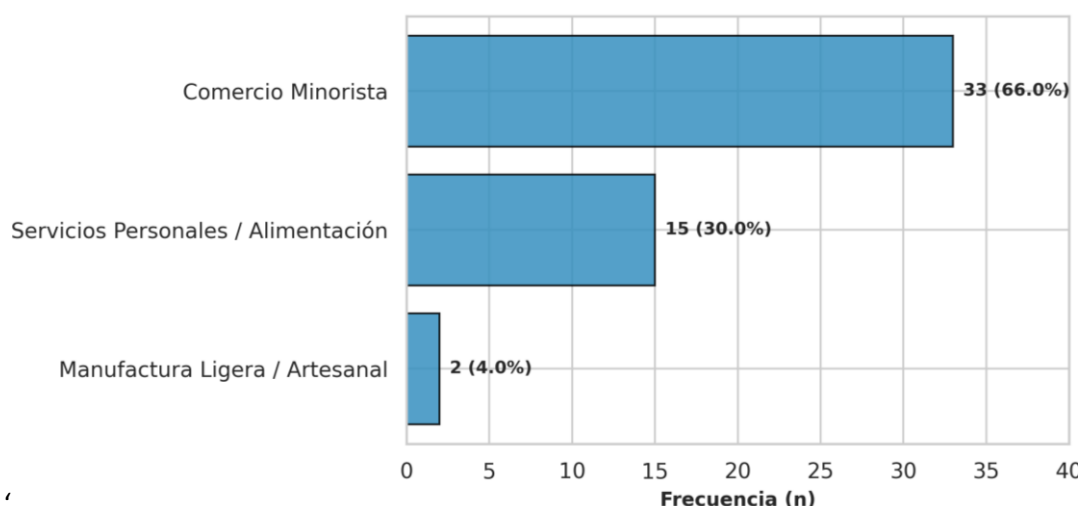
Distribución de los Emprendimientos según Sector Económico

Sector Económico	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Comercio Minorista	33	66.0%
Servicios Personales / Alimentación	15	30.0%
Manufactura Ligera / Artesanal	2	4.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Figura 15

Distribución de los Emprendimientos según Sector Económico



Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

La sectorización productiva evidencia las ramas de la economía local donde se inserta el emprendimiento femenino. El 66.0% (n = 33) de las unidades económicas pertenece al Sector Comercio Minorista (venta de prendas de vestir, calzado, cosméticos, productos por catálogo, bazares y tiendas de barrio). El 30.0% (n = 15) se concentra en el Sector Servicios Personales y Alimentación (gabinetes de belleza, cosmetología, peluquería, preparación y venta de desayunos/almuerzos, servicios de limpieza y cuidado infantil). Solo el 4.0% (n = 2) desarrolla actividades de Manufactura Ligera y Producción Artesanal (confección textil y repostería artesanal).

Estos datos confirman de manera contundente la baja diversificación productiva y la escasa presencia de emprendimientos de base tecnológica o industrial intensiva en capital. El 96% de los emprendimientos se aglutina en actividades de comercio y servicios de baja barrera de entrada, generando una hipercompetencia en el mercado cantonal. Como se evidencia en los testimonios cualitativos, esta homogeneidad comercial deriva en una 'guerra de precios' que comprime los márgenes de rentabilidad neta y dificulta la acumulación de capital para reinversión tecnológica o contratación formal.

Tabla 10

Nivel de conocimiento y acceso a Programas Públicos de Apoyo

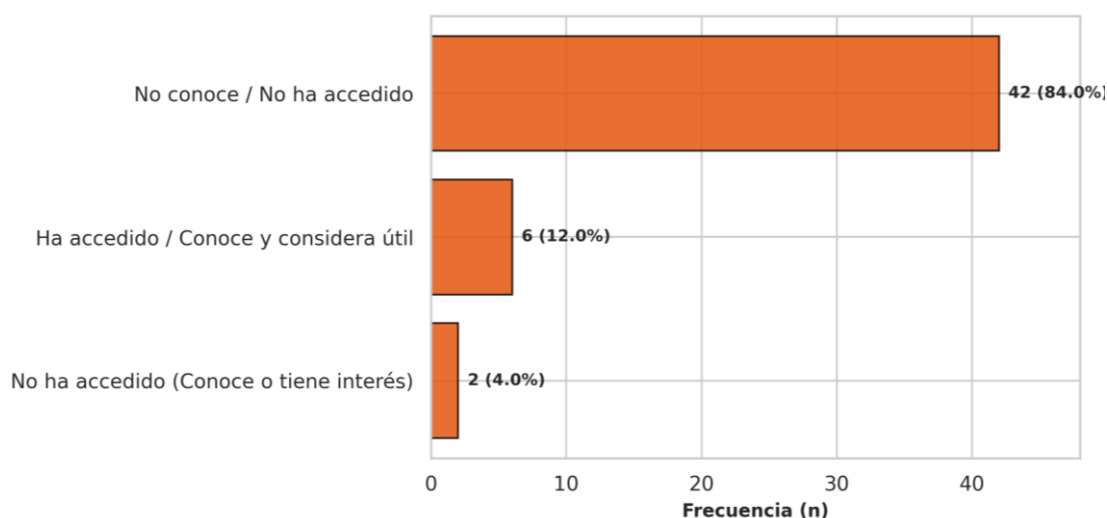
Acceso y Conocimiento de Programas Públicos	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
No conoce / No ha accedido	42	84.0%
Ha accedido / Conoce y considera útil	6	12.0%
No ha accedido (Conoce o tiene interés)	2	4.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en

Babahoyo (N=50).

Figura 16

Nivel de conocimiento y acceso a Programas Públicos de Apoyo



Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

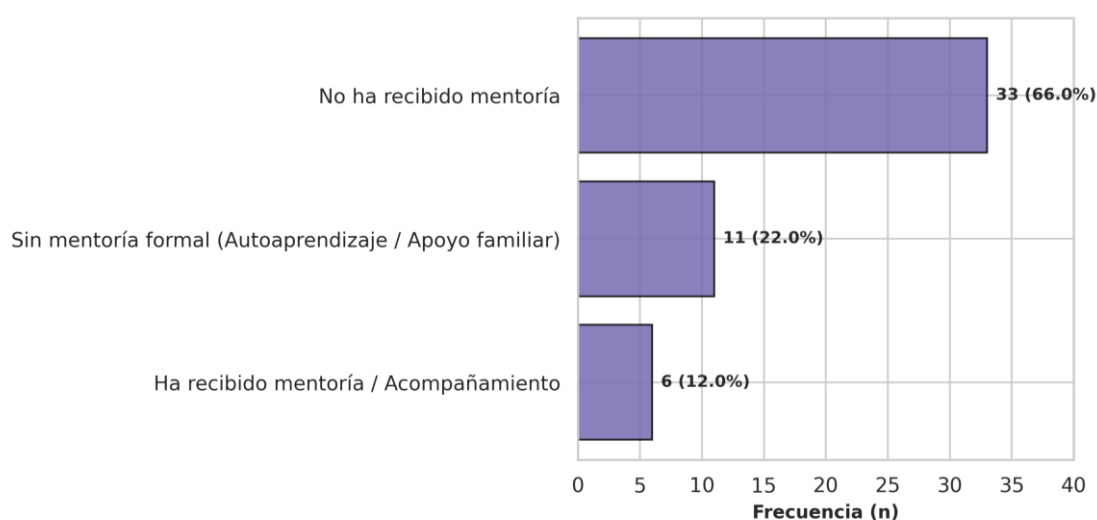
La interacción de las emprendedoras con las políticas públicas de fomento representa una de las dimensiones materiales clave del modelo de Spigel. En el campo '3.- ¿Conoce o ha accedido a programas públicos de apoyo? ¿Fueron útiles? criterios de selección, transparencia, continuidad', los resultados reflejan una profunda desconexión institucional: el 84.0% (n = 42) de las encuestadas manifiesta que NO conoce ni ha accedido a ningún programa estatal o municipal de apoyo. Un 4.0% (n = 2) señala conocer la existencia de iniciativas (como el 'Crédito Violeta') pero sin haber accedido a ellas por falta de información clara o barreras burocráticas. Únicamente el 12.0% (n = 6) reporta haber accedido y percibido utilidad en algún programa de fomento.

El hecho de que el 84% de las mujeres se encuentre completamente al margen de los instrumentos públicos de apoyo demuestra una falla estructural de gobernanza y difusión institucional en el cantón Babahoyo. A pesar de los mandatos consagrados en los Artículos 11, 70 de la Constitución y la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (que ordena políticas focalizadas e inclusivas), los programas existentes no permean hacia el tejido microempresarial femenino. Las participantes denuncian falta de difusión, horarios incompatibles con la economía del cuidado y escasa transparencia en los procesos de selección.

Tabla 11*Acceso a Mentorías y Acompañamiento Técnico – Empresarial*

Mentoría y Acompañamiento Técnico/Empresarial	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
No ha recibido mentoría	33	66.0%
Sin mentoría formal (Autoaprendizaje / Apoyo familiar)	11	22.0%
Ha recibido mentoría / Acompañamiento	6	12.0%
Total	50	100.0%

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

Figura 17*Acceso a Mentorías y Acompañamiento Técnico – Empresarial*

Nota. Datos obtenidos del Formulario de Entrevistas aplicadas a emprendedoras en Babahoyo (N=50).

La presencia de dealmakers, mentores y redes de transferencia de conocimiento tácito constituye el núcleo de los atributos sociales del ecosistema. Al analizar el campo '2.- ¿Ha tenido mentoría o acompañamiento de empresarios/as o técnicos? ¿Cómo influyó? decisiones estratégicas, apertura de mercados, confianza', el 66.0% (n = 33) de las emprendedoras señala que NUNCA ha recibido mentoría ni acompañamiento técnico de ningún tipo. El 22.0% (n = 11) opera bajo esquemas de autoaprendizaje empírico (mediante tutoriales en internet) o apoyos informales de familiares con experiencia. Apenas el 12.0% (n = 6) ha contado con mentoría formal o acompañamiento técnico estructurado.

Este resultado valida la ruptura de la Causalidad Descendente (Downward Causation) postulada por Stam & Spigel. Al carecer de redes puente y programas formales de mentoría

articulados con cámaras empresariales o universidades (UTB, UNIANDES), las mujeres emprendedoras se ven obligadas a gestionar sus negocios mediante 'ensayo y error'. Aquellas pocas que contaron con acompañamiento (12%) destacan que influyó de manera directa y decisiva en su autoconfianza, formulación de estrategias y apertura de mercados, lo que ratifica que la mentoría actúa como un potente catalizador cuando está disponible.

Análisis de Resultados

Fundamentación Analítica y Caracterización Multidimensional de la Muestra

Antes de desagregar las dimensiones de Spigel, es imperativo establecer la línea base estructural de la muestra estudiada. La configuración de los negocios refleja respuestas racionales a las restricciones estructurales del entorno.

Tabla 12*Configuración de las emprendedoras*

Dimensión Analítica	Códigos Cualitativos Emergentes	Frecuencia (N=50)	Interpretación Estructural
Antigüedad y Supervivencia	Supervivencia a corto plazo, mortalidad temprana, estancamiento crónico.	Nacientes (0-3 meses): 15% Nuevos (3-42 meses): 60% Establecidos (>42 meses): 25%	Se confirma la "fuga de género" reportada por el GEM. Alta concentración en la fase del "valle de la muerte", con severas dificultades para consolidarse a largo plazo.
Formalización	Operación subterránea, evasión de costos transaccionales, desconocimiento tributario.	Informales (Sin RUC/RISE): 72% Formalizados: 28%	La informalidad opera como estrategia de supervivencia ante instituciones extractivas o punitivas, limitando el acceso a mercados corporativos o financiamiento.
Tipología de Sector	Comercio de baja barrera de entrada, réplica de modelos, subsistencia.	Comercio minorista: 55% Servicios (belleza/comida): 35% Manufactura ligera: 10%	Ausencia de emprendimientos de base tecnológica. Orientación de necesidad ante la escasez de empleo adecuado (34% en mujeres frente al 66% en hombres a nivel nacional).

Nota. Información tomada de las entrevistas

Análisis Relacional de los Atributos Culturales

Los factores culturales forman las bases normativas del ecosistema emprendedor, ya que configuran el marco que legitima o restringe las prácticas económicas, expresando creencias, valores y actitudes que definen lo que es aceptable, deseable y viable en términos de emprendimiento. La cultura no solo normaliza la actividad empresarial, sino que también moldea las expectativas de comportamiento relacionadas con la confianza, la reciprocidad y la resiliencia, que influyen en cómo las mujeres ingresan al mercado y construyen sus proyectos.

Las costumbres locales, las creencias sobre el rol femenino y las experiencias comunitarias son los factores que determinan las oportunidades y las barreras que enfrentan las mujeres. Por un lado, la solidaridad comunitaria y el reconocimiento del trabajo y esfuerzo personal pueden ser un poderoso motivador; por otro lado, los estereotipos de género y la resistencia al cambio limitarán el alcance de sus proyectos. Con ese fin, los factores culturales son el tema constante de negociación donde las mujeres emprendedoras se ven obligadas a equilibrar la necesidad de identidad colectiva y autonomía con la necesidad de ganar dinero.

Tabla 13*Constructos e indicadores Culturales de la entrevista*

Constructo Temático	Indicadores Cualitativos Relacionales	Saturación teórica
Subvaloración del Negocio Femenino	El entorno familiar categoriza el negocio como un "pasatiempo" o "ayuda extra", despojándolo de identidad empresarial.	"Mi esposo me dice que está bien que venda mis cosas por catálogo, siempre y cuando no descuide la casa ni a los niños. No lo ven como un trabajo de verdad, sino como un extra para mis gastos." (EMPR- 12, comercio)
Economía del Cuidado y Flexibilidad Restrictiva	Preferencia forzada por micronegocios en el domicilio para simultanear trabajo productivo y reproductivo.	"Puse el gabinete de belleza en el garaje porque no puedo pagar a alguien que cuide a mi suegra y a mis hijos. Si salgo a alquilar un local, los números no me dan y la familia me reclama." (EMPR- 28, Servicios)
Penalización del Riesgo (Miedo al Fracaso)	Estigmatización del fracaso empresarial; aversión a la deuda formal por temor a comprometer el patrimonio familiar.	"Prefiero ir de a poco, ganando centavos, que pedir un préstamo en el banco. Si fracaso, pierdo la casa y me quedo en la calle, y las mujeres somos las más juzgadas si quebramos." (EMPR- 05, Manufactura)

Nota. Información tomada de las entrevistas

La cultura local de Babahoyo actúa como una barrera. A diferencia de los ecosistemas dinámicos donde la cultura legitima el riesgo, aquí las normas sociales penalizan el ascenso femenino. La economía feminista explica este fenómeno: la alta carga de trabajo no remunerado (69% en mujeres comparado con el 31% en hombres) obliga a las mujeres a operar en sectores de baja inversión. Esta actitud cultural bloquea directamente la capacidad de interactuar con el atributo social del capital de inversión y el atributo material de los mercados expansivos, atrapando a las mujeres en un ciclo de subsistencia.

Tabla 14

Constructos e indicadores históricos de la entrevista

Constructo Temático	Indicadores Cualitativos Relacionales	Saturación teórica
Ausencia de Narrativas de Escalamiento	Invisibilidad de mujeres que hayan transitado de la microempresa a la mediana empresa.	"No conozco a ninguna mujer de aquí de Babahoyo que haya empezado de cero y ahora exporte o tenga una fábrica grande. Las que tienen plata es por herencia o por negocios de sus esposos." (EMPR- 33, comercio)
Glorificación de la "Lucha" y la Precariedad	El "éxito" se narra en términos de sacrificio materno y supervivencia, no en métricas de innovación, rentabilidad o creación de empleo.	"Mi modelo a seguir es mi mamá, que nos crio a los cuatro hermanos vendiendo comida en la calle. Es un ejemplo de sacrificio." (EMPR-19, servicios)

Nota. Información tomada de las entrevistas

La ausencia de historias de innovación femenina genera una privación cognitiva en el ecosistema. Si el éxito empresarial se asocia exclusivamente con el sacrificio para la subsistencia básica, el ecosistema no logra generar el "buzz" de conocimiento ni atraer talento que busque proyectos ambiciosos. Esto impide la articulación de expectativas necesarias para demandar mejores políticas públicas o atraer capital de riesgo.

Análisis Relacional de los Atributos Sociales

Spigel enfatiza que las redes, el capital financiero, los mentores y el talento humano no operan de manera aislada porque su efectividad depende de la confianza mutua y de que los actores tengan la capacidad de interactuar en un entorno relacional fluido. Estos rasgos sociales son los recursos movilizables a través del tejido social que permiten que el emprendimiento se sostenga en la práctica.

El mentor y el intercambio de información a nivel comunitario mejoran la innovación y reducen los riesgos de la actividad empresarial. Pero cuando la confianza es baja o las redes están fragmentadas, los recursos sociales se vuelven ineficaces y se convierten en barreras para el crecimiento. Por lo tanto, los atributos sociales son un factor clave que puede mejorar o limitar la capacidad económica de las mujeres en el ecosistema local.

Tabla 15*Constructos e indicadores de redes de apoyo y capital social de la entrevista*

Constructo Temático	Indicadores Cualitativos Relacionales	Verbatims Representativos
Densidad de Vínculos Primarios (Bonding Social Capital)	Alta cohesión entre familiares y vecinas para soporte emocional y micro financiamiento rotativo (cadenas, sanes).	"Entre las vecinas hacemos un 'sane' (ahorro rotativo) de 20 dólares semanales. Con eso compro mercadería, porque el banco pide muchos papeles. Mi cuñada me ayuda a vender por WhatsApp." (EMPR- 08, comercio)
Ausencia de Redes Puente (Bridging Social Capital)	Nula conexión con redes empresariales formales, cámaras de comercio, inversionistas foráneos o cadenas de suministro estructuradas.	"Nunca he ido a la Cámara de Comercio ni sé qué hacen. Esos círculos son para los empresarios grandes, los dueños de piladoras o haciendas, no para una pequeña artesana." (EMPR- 41, manufactura)

Nota. Información tomada de las entrevistas

El capital social en Babahoyo cumple una función defensiva más que expansiva. Estos vínculos primarios mitigan la hostilidad de los atributos materiales, como la falta de apoyo estatal, y garantizan un mínimo de sostenibilidad para las emprendedoras. Sin embargo, esta misma densidad relacional se convierte en un límite, ya que actúa como un “techo de cristal” que restringe la capacidad de las mujeres para trascender los circuitos comunitarios.

La ausencia de vínculos entre estas redes con los actores empresariales formales, las cámaras de comercio o las cadenas de suministro dificulta la transferencia de conocimientos técnicos y su integración en las dinámicas locales. La exclusión relacional de las redes impide el acceso a otros mercados y oportunidades de inversión, por lo que necesitamos depender de mecanismos informales como los ahorros rotativos o el apoyo familiar.

Tabla 16*Constructos e indicadores de capital de inversión y financieras de la entrevista*

Constructo Temático	Indicadores Cualitativos Relacionales	Saturación teórica
Sesgos y Garantías Patriarcales en Banca Formal	Exigencia de firmas de cónyuges, requerimiento de activos fijos usualmente registrados a nombre de hombres.	"Fui a pedir un crédito para comprar máquinas, pero me exigían la firma de mi esposo porque la casa está a su nombre. Él no quiso endeudarse, así que me quedé sin el crédito." (EMPR-22, servicios)
El Microcrédito como Trampa de Endeudamiento	Acceso a microfinanzas con tasas de interés usureras (formales e informales), orientadas al consumo o capital de trabajo de cortísimo plazo, no a inversión de capital.	"Saqué en la cooperativa, pero termino pagando casi el doble. Y si me atraso un día, los del chulco (prestamistas informales) vienen a amenazar al local. El crédito no me ayuda a crecer, solo a tapar huecos." (EMPR- 37, comercio)

Nota. Información tomada de las entrevistas

Las emprendedoras se encuentran excluidas de mecanismos de capital de riesgo o “capital semilla” que podrían impulsar proyectos de innovación y crecimiento sostenido. En lugar de ello, dependen de créditos de corto plazo con altas tasas de interés, que se orientan más al consumo inmediato o a cubrir necesidades urgentes de capital de trabajo que a la inversión productiva.

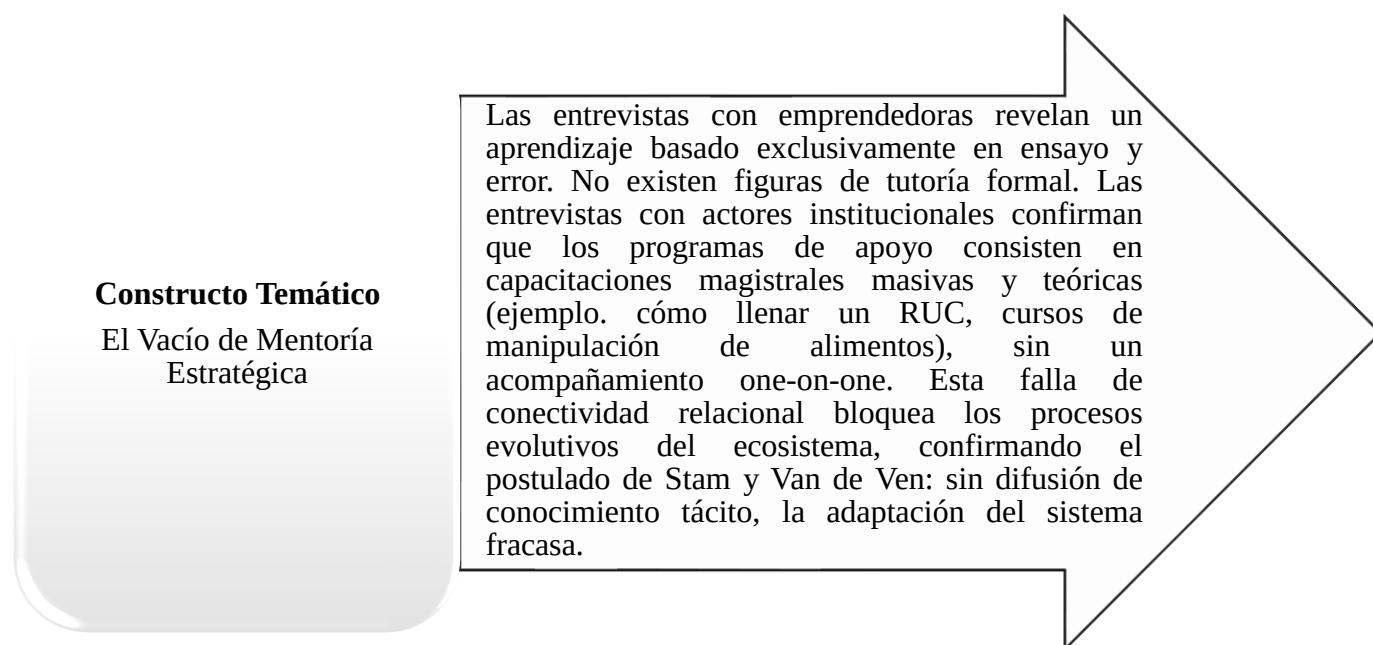
La falta de conexiones entre estas redes y los actores empresariales formales, las cámaras de comercio o las cadenas de suministro dificulta la transferencia de conocimientos técnicos y su integración en las dinámicas locales. La exclusión relacional de las redes impide el acceso a otros mercados y oportunidades de inversión, por lo que necesitamos utilizar mecanismos informales como los ahorros rotativos o el apoyo familiar.

Mentores y Dealmakers.

Spigel destaca a los dealmakers y mentores como nodos vitales que diseminan experiencia y facilitan la confianza del mercado.

Figura 18

Constructo temático



Nota. Información tomada de las entrevistas

Talento Humano y Absorción de Conocimiento.

El capital humano debe integrarse en la empresa. Los datos muestran que las empresas dirigidas por mujeres en Babahoyo absorben talento con muy bajas calificaciones y generalmente a miembros de la familia desempleados (nepotismo de subsistencia). La falta de salarios mínimos legales debido a la informalidad y la baja rentabilidad impide la contratación de especialistas (contadores, expertos en marketing), lo que limita severamente la adopción de tecnología y procesos.

Análisis Relacional de los Atributos Materiales

Los atributos materiales son la infraestructura, las instituciones formales y los mercados físicos y digitales que fomentan la actividad emprendedora. Son la realidad sobre la cual se construyen los proyectos y proporcionan los servicios básicos, la conectividad, el transporte y la tecnología, las herramientas básicas necesarias para que las empresas operen de manera

eficiente. Los marcos legales, las políticas públicas y las organizaciones de apoyo proporcionan reglas claras y mecanismos de protección que reducen la incertidumbre y promueven la confianza en la economía.

En este sentido, los atributos materiales son cruciales para hacer que los emprendimientos sean escalables y para pasar de pequeñas ideas a modelos de escala más global con un mayor nivel de sostenibilidad. Los mercados físicos y digitales, al ofrecer espacios de comercialización y expansión, permiten que las emprendedoras diversifiquen sus clientes y accedan a nuevas oportunidades. Sin embargo, cuando la infraestructura es precaria o las instituciones carecen de eficacia, los emprendimientos enfrentan barreras estructurales que limitan su crecimiento. Por ello, la calidad y disponibilidad de estos atributos materiales determinan en gran medida la capacidad de un ecosistema para impulsar la innovación y la competitividad.

Política, Gobernanza y Marco Regulatorio Local.

Siguiendo el marco legal (Constitución, LOEPS, Ley de Emprendimiento), el Estado debería actuar como facilitador y aplicar acciones afirmativas. Sin embargo, la percepción local es antagónica.

Tabla 17*Constructos e indicadores de política, gobernanza y marco regulatorio de la entrevista*

Constructo Temático	Indicadores Cualitativos Relacionales	Saturación teórica
Burocracia Punitiva vs. Facilitadora	Percepción del GAD (Municipio) y SRI como entidades extractivas que imponen costos altísimos para la formalización (patentes, permisos de bomberos, uso de suelo).	<i>"Intenté formalizarme para venderle facturado a unas escuelas, pero me pedían cambio de uso de suelo, patente, bomberos... me salía más caro el trámite que la ganancia. Decidí seguir oculta." (EMPR-14, manufactura)</i>
Ineficacia de los Programas de Fomento	Programas gubernamentales desconectados de la realidad femenina territorial; sin mecanismos de cuidado infantil asociados a los horarios de capacitación.	<i>"El municipio dio un curso de finanzas gratuitas, pero era a las 3 de la tarde. A esa hora los niños llegan de la escuela, ¿quién me los cuida? Los programas los hacen hombres de oficina que no entienden nuestra realidad." (EMPR- 45, servicios)</i>

Nota. Información tomada de las entrevistas

Existe una falla masiva en la gobernanza del ecosistema. Las políticas están estructuradas de arriba hacia abajo (top-down) sin sensibilidad territorial ni de género. La burocracia actúa como un desincentivo a la formalización (70% de informalidad), lo que a su vez corta de raíz la relación con el atributo de Mercados Abiertos, ya que una empresa informal no puede participar en compras públicas institucionales ni exportar.

Universidades e Intermediarios de Conocimiento.

A diferencia de los casos descritos por Spigel (como Waterloo), donde la universidad es el motor del ecosistema mediante spin-offs, las entrevistas con las emprendedoras de Babahoyo arrojan un distanciamiento casi absoluto con las Instituciones de Educación Superior locales (UTB, extensión UNIANDES).

Figura 19
Constructo temático académico

Constructo Temático: "Academia Enclaustrada"

Las emprendedoras no ven a las universidades como aliadas. La relación se limita a la realización de pasantías o proyectos de vinculación de corto plazo, diseñados para cumplir requisitos académicos de los estudiantes, sin entregar valor real o transferencia tecnológica al negocio. No hay incubadoras universitarias funcionando que conecten I+D con las microempresas locales.

Nota. Información tomada y procesada de las entrevistas

Servicios de Apoyo e Infraestructura Física.

El ecosistema de Babahoyo carece de infraestructura empresarial compartida en espacios de coworking, centros logísticos. Sin embargo, un hallazgo cualitativo es el uso de la infraestructura digital pública.

Digitalización de Supervivencia. Ante la ausencia de infraestructura comercial física, las mujeres se han trasladado en gran número a WhatsApp Business, Facebook Marketplace e Instagram. Utilizan la conectividad móvil básica como la principal infraestructura para sus negocios.

Mercados Abiertos y Demanda Local.

El mercado es el catalizador último del ecosistema. Babahoyo, como centro agrícola y de servicios, tiene un mercado de consumo cautivo, pero limitado.

Tabla 18*Constructos e indicadores de mercados y demanda de la entrevista*

Constructo Temático	Indicadores Cualitativos Relacionales	Saturación teórica
Saturación de Modelos de Negocio Homogéneos	Hipercompetencia en el mismo rubro (comida rápida, bazares, catálogos), generando guerra de precios y márgenes de utilidad ínfimos.	"Aquí en la misma cuadra hay tres que venden empanadas y jugos. Si yo subo 10 centavos para mejorar la calidad, el cliente se va al de al lado. Trabajamos solo para sacar el costo." (EMPR-02, alimentos)
Aislamiento Geográfico-Comercial	Incapacidad para enviar productos a Guayaquil o Quito por desconocimiento logístico y costos de flete, limitando la demanda exclusivamente al entorno cantonal.	"Me pidieron unas blusas desde Guayaquil por Instagram, pero al ver lo que costaba enviar por Servientrega y como yo no tengo cuenta de empresa ni facturo, el cliente desconfió y se cayó la venta." (EMPR- 29, manufactura)

Nota. Información tomada de las entrevistas

La Configuración Relacional del Ecosistema en Babahoyo

Al integrar todos los elementos mediante la lente metodológica de Spigel, se revela que la arquitectura relacional del ecosistema de Babahoyo es Defensiva, Compensatoria y Altamente Fragmentada.

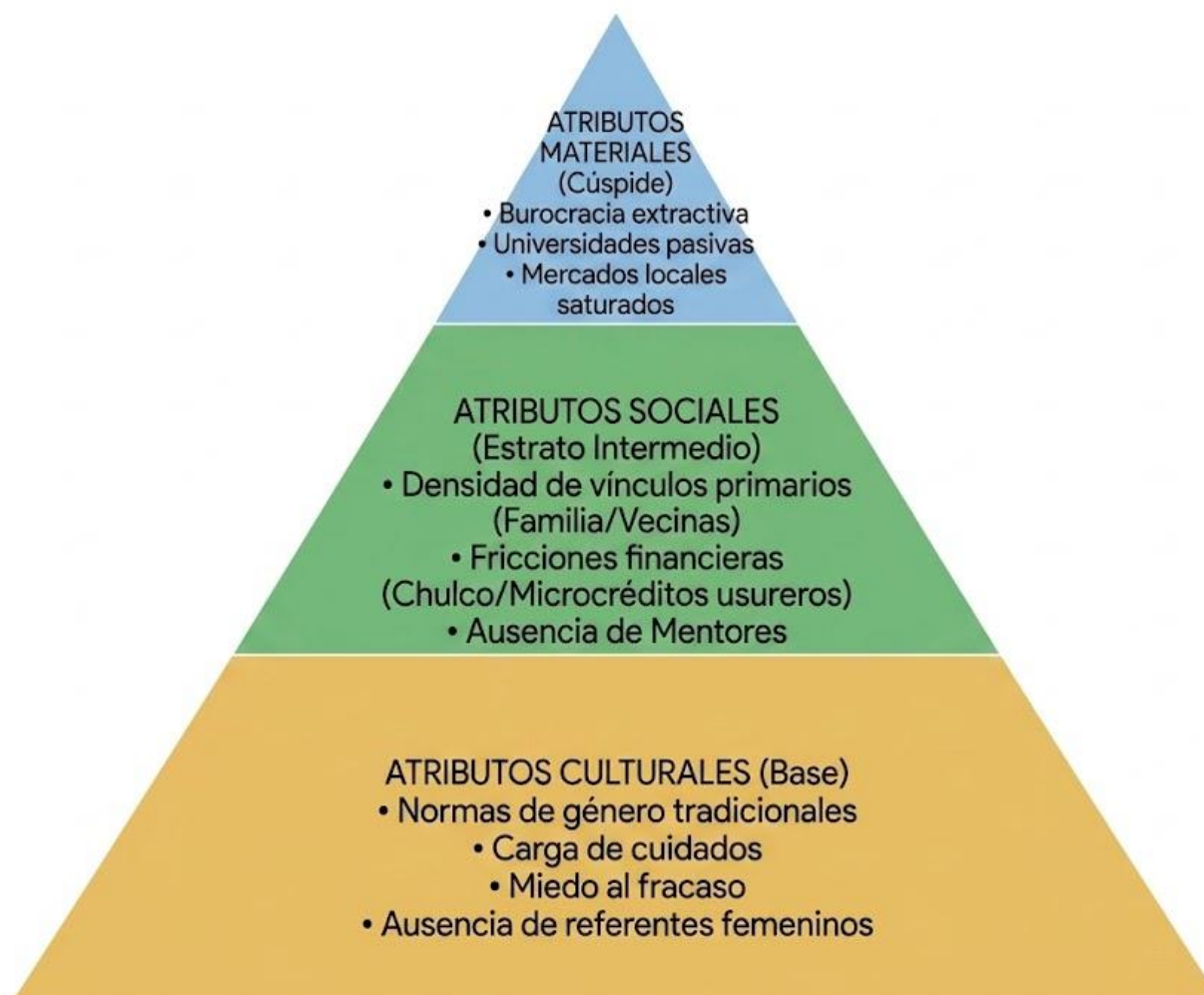
1. Falta de Retroalimentación Sistémica (Downward Causation): En ecosistemas sanos, los emprendedores exitosos retroalimentan el sistema convirtiéndose en mentores o ángeles inversores. En Babahoyo, tan pocos negocios dirigidos por mujeres logran capitalizarse y formalizarse debido a la fricción material, que no existe una "clase" de empresarias establecidas que puedan devolver recursos (capital, conocimiento) a las nuevas generaciones.

2. Subordinación a Atributos Culturales: En Babahoyo, donde la política o los mercados tienen un papel en el ecosistema, las normas culturales de género son la estructura más importante que distorsiona todo en el sistema. Las tareas de cuidado consumen tiempo y ese tipo de negocios no son rentables, por lo que no obtienen el capital formal, obligándolas a vivir en la informalidad y en redes familiares cerradas.
3. Desconexión Institucional Severa: No hay vínculos entre universidades, gobiernos locales y organizaciones de base. El estado y la academia están en silos separados y las mujeres emprendedoras dependen de su frágil capital social primario.

Pirámide de Spiegel

El modelo de Spiegel propone que los recursos de un ecosistema no operan en el vacío. La base de la pirámide (Atributos Culturales) sostiene y legitima la formación del estrato intermedio (Atributos Sociales), los cuales, a su vez, permiten a los emprendedores acceder y aprovechar la cúspide (Atributos Materiales). La siguiente figura ilustra la configuración de esta pirámide en el contexto de las emprendedoras de Babahoyo:

Figura 20
Pirámide de Spiegel



Nota. Información tomada de las entrevistas.

Sostenidos sobre una base cultural precaria, los atributos sociales actúan más como un amortiguador de supervivencia que como un trampolín de crecimiento:

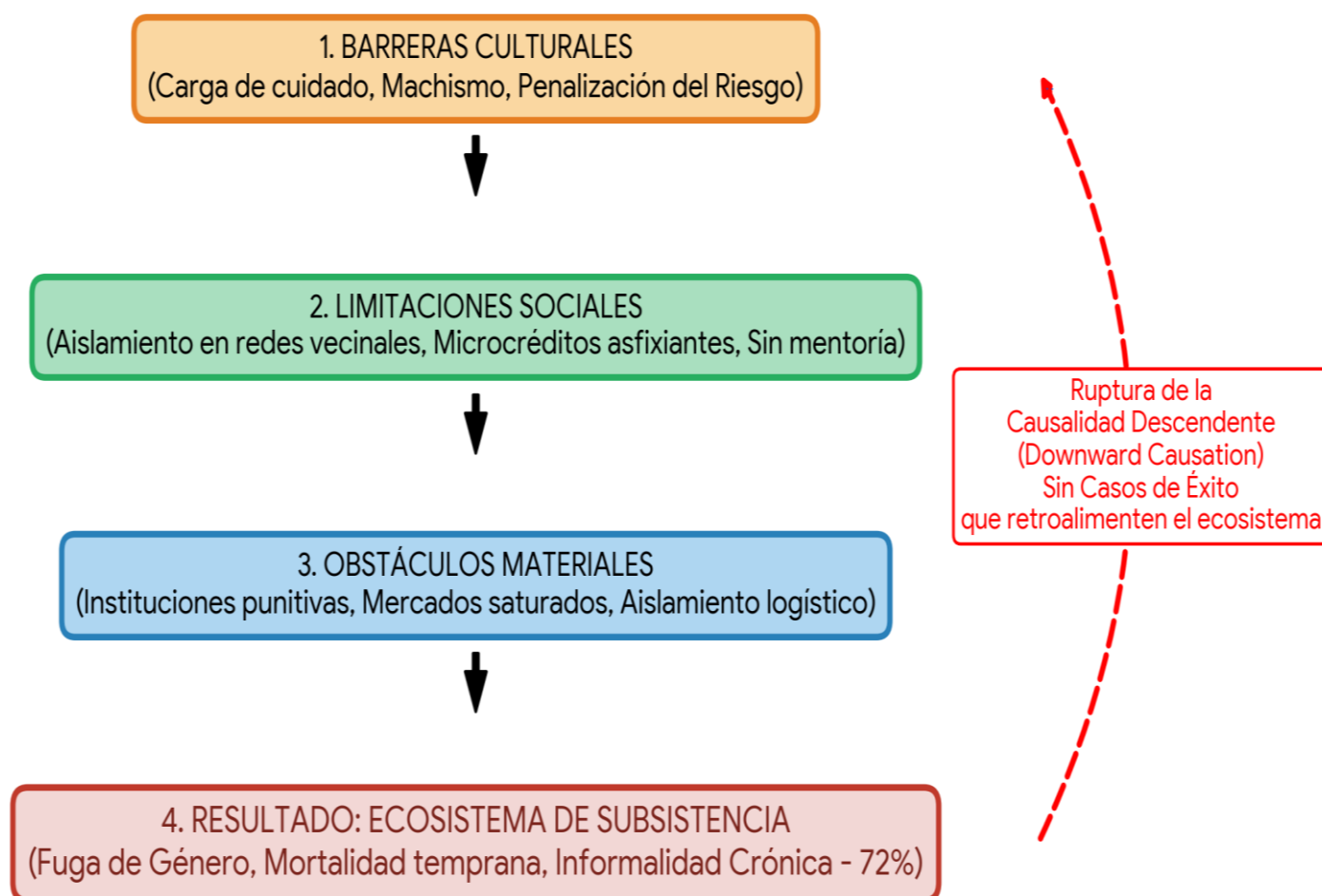
- Capital social primario vs aislamiento; las mujeres tienen un "capital social de vinculación" muy denso en enlaces con la familia y los vecinos, que les permite acceder a ahorros rotativos. Pero hay una desconexión completa de las redes empresariales, cámaras de comercio o cadenas de suministro.
- Fricciones financieras, la trampa del microcrédito; aunque el 33.7% de las mujeres obtienen microcréditos, estos tienen tasas de interés usurarias (Dirección de Estudios Económicos y Comerciales, 2025). No se les ofrecen préstamos de bancos convencionales debido a prejuicios patriarcales: se requiere la firma de sus maridos, por lo que recurren a prestamistas informales (chulco) que toman su dinero en lugar de darles dinero para invertir y ganar dinero.
- No hay mentor es para el aprendizaje; la forma en que aprendemos es por ensayo y error. No existen figuras que articulen oportunidades estratégicas para las mujeres, bloqueando la transmisión de conocimiento tácito (saber cómo).

Sin apoyo cultural y social, los atributos materiales que ofrecen escalabilidad se perciben como hostiles o inaccesibles:

- La burocracia punitiva en instituciones formales como el GAD Municipal y el SRI son vistas como entidades extractivas. El alto costo transaccional lleva a una tasa de informalidad del 72% entre los encuestados.
- Dependencia exclusiva del mercado local y demanda de consumo de subsistencia (83.5% en comercio básico). Los altos costos logísticos impiden enviar productos a ciudades como Guayaquil o Quito.
- En ausencia de infraestructura física y apoyo académico de universidades que trabajan lejos de las microempresas, las mujeres dependen de WhatsApp y Facebook como su principal ecosistema de ventas materiales.

Además, El modelo de Spigel resalta la importancia de la "Causalidad Descendente" (Downward Causation), donde el éxito empresarial retroalimenta y fortalece la base cultural y social. En Babahoyo, esta interdependencia está rota. Como ilustra el siguiente flujograma, las barreras se encadenan desde la base, derivando en un ecosistema de subsistencia y mortalidad temprana:

Figura 21
Downward Causation



Nota. Información tomada de las entrevistas.

La sobrecarga de cuidado y el miedo al fracaso (1). Llevan a las mujeres a dirigir negocios informales y a obtener liquidez rápida en microcréditos caros (2). Al no poder formalizarse o acceder a mentoría, permanecen aisladas de los mercados formales y están sujetas a una burocracia punitiva (3). Esto es la "Fuga de Género" según lo descrito por el GEM: el 60% de los negocios se estancan en los primeros 42 meses (4). Cuando fracasan o no escalan, no se crean historias de éxito; no hay mentores ni capital que regrese a la base del ecosistema y la causalidad descendente se repite y la pobreza continúa.

Hallazgos

De la investigación de campo se extraen los siguientes hallazgos concluyentes que responden a la pregunta de investigación y a los objetivos planteados:

1. Barreras Estructurales Institucionalizadas. Las barreras más restrictivas no son solo la falta de dinero, sino las fallas en la conectividad relacional y la adaptación institucional. La exclusión crediticia no es un fallo del mercado, sino un diseño patriarcal del sistema financiero que exige avales incompatibles con la realidad patrimonial de la mujer de Los Ríos. La burocracia municipal actúa de manera regresiva.
2. Capital Social como Amortiguador y Límite. Se corrobora empíricamente que las redes familiares y vecinales son la única red de seguridad de las emprendedoras de Babahoyo. Representan una oportunidad para la supervivencia inicial, pero una barrera para el escalamiento a mediano plazo al estar desprovistas de conexiones corporativas e innovación.
3. Innovación de Supervivencia (Digitalización). A pesar de las limitantes en infraestructura y educación formal, las emprendedoras locales han capitalizado la penetración de las redes sociales móviles como una oportunidad estratégica para sortear las barreras de formalidad y locales comerciales, configurando canales de venta "globalizados" aunque altamente informales.
4. Ausencia del Eje Articulador (Gobernanza Territorial). Se constata que los mandatos de la Ley de Emprendimiento y la LOEPS son "letra muerta" en la práctica local. No cuentan con atención personalizada, ni programación presupuestal, ni coordinación con la academia para promover cadenas de valor y producción inclusiva.

Discusión

Los hallazgos enfrentan y validan los modelos teóricos abordados en el Capítulo 1. Según el modelo de Isenberg, el ecosistema de Babahoyo obtiene puntuaciones críticamente bajas en términos de financiamiento institucional, marco regulatorio y cultura. Esto sugiere que las políticas genéricas importadas no funcionarán ya que la base del ecosistema no es receptiva a ellas.

Basado en el Programa de Investigación de Ecosistemas Emprendedores (Wurth et al., 2021), Babahoyo demostró que proporcionar insumos no tiene mucho impacto si la estructura relacional no se cambia. Las incubadoras tradicionales que ofrecen soluciones “sintomáticas” están fallando porque no abordan el problema sistémico subyacente: (a) la economía del cuidado, (b) la falta de redes vinculantes.

El capital humano existente (mujeres jóvenes con títulos de secundaria o universitarios que están desempleadas) se desperdicia en el emprendimiento de subsistencia porque las fallas en la conectividad relacional del ecosistema bloquean los procesos evolutivos de emergencia y selección.

Desde el punto de vista de la Economía Feminista, el estudio es una evidencia inequívoca de que un ecosistema emprendedor no puede considerarse saludable o dinámico si su modelo de crecimiento se sostiene por la invisibilidad del trabajo reproductivo de las mujeres. La “fuga de género” (GEM, 2025) en las empresas establecidas en Los Ríos no es una indicación de menor capacidad femenina, sino el síntoma de un ecosistema que expulsa estructuralmente a las mujeres a medida que el tiempo y el capital crecen.

Por lo tanto, para cambiar el ecosistema de Babahoyo, las intervenciones públicas y privadas deben dejar de centrarse en la “creación de empresas” y enfocarse en desarrollar el ecosistema: diseñar programas que reconozcan el cuidado infantil, crear mecanismos alternativos de garantía de crédito y cultivar redes de mentoría y conexiones de mercado (redes puente) que conecten a estos microemprendedores con cadenas de valor nacionales.

Capítulo 4

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

En base al análisis relacional aplicado a emprendedoras en la ciudad de Babahoyo, y en contrastación con la literatura revisada, se extraen las siguientes conclusiones fundamentales:

A diferencia de los ecosistemas dinámicos descritos por Spigel (2017), el ecosistema de Babahoyo tiene una estructura relacional altamente fragmentada y de subsistencia. No hay un flujo eficiente de recursos entre los atributos culturales, sociales y materiales. La ausencia de 'causalidad descendente' impide que los pocos éxitos empresariales regresen al ecosistema como mentores o inversores ángeles (Wurth et al., 2021).

Según la economía feminista (Folbre, 1994), las normas de género locales y la carga asimétrica del trabajo no remunerado constituyen la mayor restricción estructural. Esta barrera cultural relega otras cualidades, obligando a las mujeres a permanecer en la informalidad y en sectores de bajo valor agregado para hacer el tiempo más flexible.

Las principales redes, la familia y los vecinos, son el único amortiguador contra la hostilidad institucional, proporcionando apoyo emocional y microfinanciación rotativa (Coleman, 1988). Pero la falta de redes de capital social que conecten con los mercados corporativos, universidades e inversores formales coloca a las mujeres bajo un techo de cristal que impide la innovación y el crecimiento (Spigel, 2017).

La exigencia de garantías prendarias y la burocracia punitiva contradicen las disposiciones de fomento de la Ley Orgánica de Emprendimiento, empujando a las emprendedoras hacia las redes de usura y la informalidad crónica. Se corrobora la “fuga de género” alertada por el GEM (2025).

Recomendaciones

Para transformar el ecosistema emprendedor de Babahoyo de un modelo de subsistencia a uno de desarrollo sostenido, es imperativa la orquestación de sus actores:

Para el gobierno autónomo descentralizado de Babahoyo, se recomienda un servicio al contribuyente, por medio de una ventanilla única para negocios liderados por mujeres, reduciendo costos y tiempos de formalización. Es importante integrar soluciones de economía del cuidado en las políticas de promoción, como espacios de cuidado infantil gratuitos conectados a mercados, ferias comerciales y centros de capacitación.

Para instituciones financieras y cooperativas: Cambiar los productos financieros eliminando los sesgos patriarcales, la necesidad de firmas de los cónyuges para préstamos de capital de trabajo. Las líneas de crédito deben construirse con garantías conjuntas o historiales de cumplimiento comunitario, a tasas diseñadas para fomentar la innovación y no solo el consumo inmediato.

Para la Academia y Organizaciones de Apoyo: Las universidades (UTB, UNIANDES) deben abandonar su enfoque pasivo y asumir el rol de conectores. Se requiere transitar de capacitaciones teóricas genéricas a programas de mentoría relacional y acompañamiento longitudinal, creando incubadoras específicas para mujeres que actúen como “dealmakers” y las vinculen con cadenas de valor de mayor escala.

Adicional, desde el punto de los principales hallazgos de este estudio y para nutrir el vacío en la literatura ecuatoriana sobre ecosistemas no metropolitanos, se sugieren las siguientes investigaciones:

Estudios Longitudinales de Supervivencia Femenina: Desarrollar investigaciones de cohorte a 5 o 10 años para evaluar las trayectorias de las microempresas femeninas, midiendo con precisión los factores que determinan la salida de la fase del “valle de la muerte” hacia la consolidación.

Impacto de la Digitalización de Supervivencia. Examinar cómo el uso intensivo de las plataformas sociales (WhatsApp, Facebook) compensa la falta de infraestructura física y comercial y cómo el comercio electrónico informal puede estructurarse para superar el aislamiento geográfico de las ciudades intermedias.

Bibliografía

- Amaya, A., Samaniego, A., y Lasio, V. (2023). Oportunidades y Desafíos del Ecosistema de Emprendimiento Femenino en Ecuador. *ESPAE-ESPOL*.
https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2023/01/emprendimiento_femenino_ecuador.pdf
- Astudillo, G. (8 de Marzo de 2026). Ecuador abre un registro para que las emprendedoras accedan a cursos e incentivos. *El comercio*.
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-abre-un-registro-para-que-las-emprendedoras-accedan-a-cursos-e-incentivos/>
- Barzola, M. (2024). Emprendimiento de mujeres en Guayas y Los Ríos -Ecuador: innovación, financiamiento y sostenibilidad. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, VIII(2), 34-47. <https://doi.org/https://doi.org/10.18779/csye.v8i2.780>
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921. <http://www.jstor.org/stable/2937617>
- Becker, G. (1975). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. Lodon: Columbia University Press.
<https://www.nber.org/system/files/chapters/c3730/c3730.pdf>
- Birdthistle, Eversole, y Walo. (2022). Creating an inclusive entrepreneurial ecosystem for women. *Journal of Business Venturing Insights*.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/j.jbvi.2022.e00341>
- Bouncken, R., y Kraus, S. (2021). Entrepreneurial ecosystems in an interconnected world: emergence, governance and digitalization. *Springer*, 16(1).
<https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11846-021-00444-1>
- Brush, C., Edelman, L., Manolova, T., y Welter, F. (2019). A gendered look at entrepreneurship ecosystems. *Small Business Economics*, 53(2), 393-408.
<https://doi.org/10.1007/s11187-018-9992-9>
- Bullough, A., Guelich, U., Manolova, T., y Schjoedt, L. (2022). Women's entrepreneurship and culture: gender role expectations and identities, societal culture, and the entrepreneurial environment. *Small Business Economics*, 985-996.
<https://doi.org/DOI: 10.1007/s11187-020-00429-6>
- Cámara de comercio de Babahoyo. (2024). *Promoviendo la Innovación Empresarial: El Papel de la Cámara de Comercio de Babahoyo*. Babahoyo.
<https://sites.google.com/view/camaradecomerciodebabahoyo/inicio>
- Cantner, U., Cunningham, J., Lehmann, E., Menter, y Matthias. (2020). Entrepreneurial ecosystems: a dynamic lifecycle model. *Small Business Economics*, 407–423.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11187-020-00316-0>
- Cardella, G., Hernandez, B., y Sánchez, J. (2020). Women Entrepreneurship: A Systematic Review to Outline the Boundaries of Scientific Literature. (J. Griffith, Ed.) *Frontiers in psychology*. <https://doi.org/https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01557>
- Casrrasquero, S., Vaca, G., y Pino, J. (2024). Competencias emprendedoras de mujeres en condición de vulnerabilidad de la ciudad de Guayaquil, Ecuador. *Revista de la universidad e Zulia*, 306-322. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.13755484>
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 95–120. <https://doi.org/https://doi.org/10.1086/2289432008>. *Constitución del la República del Ecuador*. Asamblea del Ecuador.
- Creswell, J. (2018). *Investigación Cualitativa y Diseño Investigativo*. Thousand Oaks, California: académica SAGE Publications, Inc.
- Dirección de Estudios Económicos y Comerciales. (2025). *Ellas en datos*. Quito: Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca.

- https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2025/05/Ellas-en-Datos_2da-Edicion.pdf
- Fernandes, A., y Ferreira, J. (2021). Entrepreneurial ecosystems and networks: a literature review and research agenda. *Review of Managerial Science*, 189–247. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/s11846-020-00437-6>
- Folbre, N. (1994). *Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint*. (W. Henderson, Ed.) London: University of Cambridge.
- García, M., Briseño, N., y Velázquez, K. (2022). Análisis y Evolución del Emprendimiento Femenino en Latinoamérica. *Revista de Estudios de Contaduría, Administración e Informática*, 1-29. <https://doi.org/https://doi.org/10.36677/recai.v11i32.19391>
- GEM. *Global Entrepreneurship Monitor*. (2025). *Global Entrepreneurship Monitor*.
- Guzmán, J., Reyes, J., Castillo, D., y Cantos, M. (2020). Factores que inciden en el emprendimiento sostenible de las mujeres ecuatorianas. *Revista de producción, ciencias e investigación*, 97-110. <https://doi.org/https://doi.org/10.29018/issn.2588-1000vol4iss37.2020pp97-110>
- Hawksell, P., McIlveen, P., y Hoare, P. (2021). A mixed methods exploratory study of the utility of social cognitive career theory for research into the careers of entrepreneurial Emirati women in Dubai. *African Journal of Career Development*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.4102/ajcd.v3i1.46>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGrawhill. https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC. (2022). *Censo Ecuador 2022. Tabulados*. https://www.censoecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2023/10/2022_CPV_NACIONAL_DENSIDAD_POBLACIONAL.xlsx
- Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC. (2023). *Censo 2022 Ecuador Cuenta Conmigo*. Quito.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC. (2023). *Censo Ecuador Cuenta Conmigo*. https://www.censoecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2023/10/Presentacio%CC%81n_Nacional_1%C2%B0entrega-5.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC. (Enero de 2024). *Resultados Principales de Los Ríos*. Censos Ecuador Cuenta Conmigo: https://www.censoecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2024/01/Info_Los-Rios.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC. (2025). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2025/Enero_2025/202501_Mercado_Laboral.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC. (2026). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2026/Mayo_2026/202605_Tabulados_Mercado_Laboral_EXCEL.XLSX
- International Labour Organization. (2021). *World Employment and Social Outlook*. International Labour Office. https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_771749.pdf?utm_source=copilot.com

- Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship. *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*.
- Kantis, H., y Federico, J. (2025). *Emprendimiento dinámico en América Latina ¿Cómo construir ecosistemas emprendedores de alto desempeño?* GEIAL.
- Lasio, V., Espinosa, M.-P., Amaya, A., Sarango, P., y Mahuad, M.-D. (2024). *Global Entrepreneurship Monitor*. Ediloja Cía. Ltda.
<https://www.gemconsortium.org/report/gem-ecuador-2023-2024>
- Ley de economía popular y solidaria*. Asamblea Nacional, (2025).
- Ley orgánica de emprendimiento e innovación*. (2020) Quito.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- ONU MUJERES. (2024). *Nemo Andi: “Estamos cerrando brechas y haciendo un camino dentro del mundo antes copado por hombres, y ahora liderado por mujeres”*.
<https://ecuador.unwomen.org/es/stories/noticia/2024/09/nemo-andi-estamos-cerrando-brechas-y-haciendo-un-camino-dentro-del-mundo-antes-copado-por-hombres-y-ahora-liderado-por-mujeres-0>
- PNDU América Latina. (2025). *El poder del emprendimiento: las mujeres transformando la región con coraje y visión*. PNDU. <https://www.undp.org/latin-america/stories/power-entrepreneurship-women-transforming-region-courage-and-vision>
- Putman, R. (1995). Bowling alone: America’s declining social capital. *Journal of Democracy*, XI(1), 65–78. <https://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
- Sanchez, M., Mejia, M., y Olivety, M. (2022). Diseño de Metodologías Mixtas una revisión de las estrategias para combinar. *Revista Electrónica - Human@s - Enfermería en RED*, 10-13.
https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/232290/CONICET_Digital_Nro.3502_f464-716a-470a-a04e-120a448e0c78_B.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Sopo, G. (2021). Guayaquil Emprendedor Análisis periodo 2020. *Épico*.
- Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Sage Journal*.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Stam, E., y Van-de-Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809-832. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/S11187-019-00270-6>
- Tillmar, M., Ahl, H., Berglund, K., y Pettersson, K. (2021). The gendered effects of entrepreneurialism in contrasting contexts. *Journal of Enterprising Communities*, 16(5), 808–828. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JEC-12-2020-0208>
- Vasconcellos, N., Fabían, G., y Tenelanda, C. (2025). El capital social en el campo ecuatoriano. Mecanismos para el desarrollo rural endógeno. *Revista Científica Ciencia Y Tecnología*, 93-101. <https://doi.org/https://doi.org/10.47189/rcct.v25i46.761>
- Villa, K., y Lalama, J.-P. (2021). *Análisis del nivel de conocimiento, comportamiento y aptitud en sus dimensiones en su educación financiera, que impactan en los comerciantes informales y su incidencia en la toma de decisiones en la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil: UCSG.
- Wurth, B., Stam, E., y Spigel, B. (2021). Toward an Entrepreneurial Ecosystem Research Program. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 46(3), 729 –778.
<https://doi.org/10.1177/1042258721998948>
- Xie, Z., Wang, X., Xie, L., Dun, S., y Li, J. (2021). Institutional context and female entrepreneurship: A country-based comparison using fsQCA. *Journal of Business Research*, 132, 470-480. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.04.045>

Anexos

Entrevista

Bloque A — Contexto personal y del negocio

Objetivo: situar la trayectoria de la emprendedora y características del negocio. **Preguntas principales:**

- Cuénteme brevemente cómo y cuándo inició su negocio. ¿Qué motivó el inicio? ¿Fue por necesidad, oportunidad o herencia familiar?
- ¿Cómo describiría la estructura actual del negocio (empleos, ventas, formalidad)? número de empleados, facturación aproximada, registro/formalización.
- ¿Qué cambios importantes ha vivido el negocio en los últimos 2–3 años? crecimiento, estancamiento, crisis, adaptación tecnológica.

Bloque B — Acceso a financiamiento

Objetivo: identificar fuentes, barreras y efectos del financiamiento. **Preguntas principales:**

- ¿Qué fuentes de financiamiento ha utilizado (ahorros, préstamos formales, microcrédito, familiares)? condiciones, montos, plazos, garantías requeridas.
- ¿Qué dificultades ha enfrentado para acceder a crédito o capital? requisitos, discriminación, falta de historial, costos.
- ¿Cómo afectó el acceso (o la falta) de financiamiento al crecimiento o supervivencia del negocio? ejemplos concretos de inversión, compra de insumos, contratación.

Bloque C — Servicios de apoyo, formación y capital humano

Objetivo: evaluar disponibilidad, pertinencia y calidad de servicios locales. **Preguntas principales:**

- ¿Ha participado en programas de capacitación o incubación? ¿Cómo fue la experiencia? utilidad práctica, duración, seguimiento, barreras de acceso.
- ¿Qué habilidades o conocimientos considera que le faltan para crecer? contabilidad, marketing digital, gestión de inventarios, negociación.
- ¿Qué papel juegan las personas que trabajan con usted en la adopción de mejoras? formación interna, rotación, retención.

Bloque D — Acceso a mercados y comercialización

Objetivo: explorar canales, limitaciones y estrategias comerciales. **Preguntas principales:**

- ¿Dónde y cómo vende sus productos/servicios actualmente? puntos de venta, ferias, redes sociales, intermediarios.
- ¿Qué barreras enfrenta para acceder a nuevos mercados (logística, costos, contactos)? transporte, empaques, requisitos de compradores formales.

- ¿Ha participado en ferias o plataformas colectivas? ¿Qué resultados obtuvo? ventas, contactos, aprendizaje.

Bloque E — Cultura emprendedora y género

Objetivo: captar percepciones sobre normas sociales, discriminación y cargas de cuidado.

Preguntas principales:

- ¿Cómo percibe la actitud de su familia y comunidad respecto a que usted emprenda? apoyo, escepticismo, ejemplos de ayuda o rechazo.
- ¿Ha experimentado situaciones donde el género haya limitado oportunidades (clientes, proveedores, instituciones)? anécdotas de discriminación, trato diferenciado, exclusión de redes.
- ¿Cómo organiza las responsabilidades de cuidado y trabajo? ¿Qué impacto tiene en el negocio? horarios, delegación, costos, decisiones de crecimiento.

Bloque F — Políticas, regulación e infraestructura

Objetivo: identificar efectos de trámites, costos y servicios públicos. **Preguntas principales:**

- ¿Qué experiencia tiene con los trámites para formalizar o mantener su negocio? tiempo, costos, claridad de requisitos, intermediarios.
- ¿La infraestructura local (transporte, internet, energía) afecta su operación? ¿Cómo? ejemplos de pérdidas, limitaciones de venta online.
- ¿Conoce o ha accedido a programas públicos de apoyo? ¿Fueron útiles? criterios de selección, transparencia, continuidad.

Bloque G — Redes, mentoría y capital social

Objetivo: explorar redes de apoyo, mentoría y cooperación entre emprendedoras. **Preguntas principales:**

- ¿Pertenece a alguna asociación, grupo o red de emprendedoras? ¿Qué beneficios obtiene? acceso a clientes, compras colectivas, formación.
- ¿Ha tenido mentoría o acompañamiento de empresarios/as o técnicos? ¿Cómo influyó? decisiones estratégicas, apertura de mercados, confianza.
- ¿Qué mecanismos informales (vecinas, familiares) le han ayudado a sostener el negocio? préstamos informales, cuidado compartido, trueque.

Entrevista

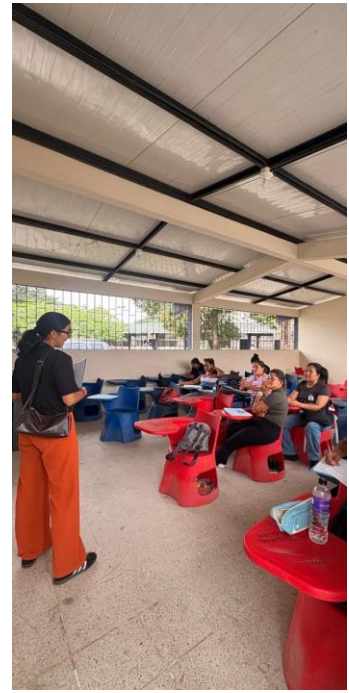
Guía breve: 10 preguntas

1. ¿Cuál es el rol de su institución en el apoyo al emprendimiento en Babahoyo y qué programas o servicios ofrece actualmente a emprendedoras?
2. ¿Qué cobertura y resultados (número de beneficiarias, duración, indicadores) han alcanzado esos programas en los últimos 3 años?
3. ¿Qué criterios y procesos usan para seleccionar beneficiarias y cómo garantizan inclusión de mujeres rurales/urbanas?
4. ¿Qué productos financieros o mecanismos de acceso a crédito facilitan para emprendedoras y cuáles son las principales barreras observadas?
5. ¿Qué oferta de capacitación, mentoría o asistencia técnica brindan y cómo evalúan su pertinencia y efectividad?
6. ¿Qué iniciativas impulsan para facilitar la comercialización y acceso a mercados de las emprendedoras locales?
7. ¿Qué trámites, costos o barreras regulatorias identifican como más problemáticos para la formalización y operación de microempresas?
8. ¿Cómo incorpora su institución el enfoque de género en programas (metas, indicadores desagregados, medidas de conciliación)?
9. ¿Con qué otras instituciones o redes se articulan y qué vacíos de coordinación detectan que limitan el apoyo a emprendedoras?
10. En orden de prioridad, ¿cuáles son las tres acciones concretas que su institución recomienda para fortalecer el emprendimiento femenino en Babahoyo?

ID Entrevista	Código	Sector Económico	Sub Categoría Detalle	Fase Supervivencia	Nivel Formalidad	Barrera_Principal_Mencionada
Entrevista_01	EMPR-01	Comercio Minorista	Venta de Cosméticos	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Presión de roles de género
Entrevista_02	EMPR-02	Comercio Minorista	Venta de empanadas y jugos	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Saturación de mercado
Entrevista_03	EMPR-03	Comercio Minorista	Venta de Ropa por Catálogo	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_04	EMPR-04	Comercio Minorista	Venta de Alimentos Preparados	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Presión de roles de género
Entrevista_05	EMPR-05	Manufactura Ligera	Venta de Ropa por Catálogo	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Riesgo de endeudamiento
Entrevista_06	EMPR-06	Manufactura Ligera	Elaboración de Dulces Empacados	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_07	EMPR-07	Comercio Minorista	Venta de Ropa por Catálogo	Naciente (0-3 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_08	EMPR-08	Comercio Minorista	Venta de Ropa por Catálogo	Naciente (0-3 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_09	EMPR-09	Servicios Personales	Servicios de Limpieza	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Saturación de mercado
Entrevista_10	EMPR-10	Comercio Minorista	Venta de Alimentos Preparados	Naciente (0-3 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Miedo al fracaso
Entrevista_11	EMPR-11	Servicios Personales	Costura/Arreglo de Ropa	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos
Entrevista_12	EMPR-12	Comercio Minorista	Venta de cosas por catálogo	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Subvaloración del negocio
Entrevista_13	EMPR-13	Comercio Minorista	Venta de Ropa por Catálogo	Establecido (>42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Saturación de mercado
Entrevista_14	EMPR-14	Manufactura Ligera	Venta de Cosméticos	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_15	EMPR-15	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_16	EMPR-16	Servicios Personales	Costura/Arreglo de Ropa	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_17	EMPR-17	Comercio Minorista	Venta de Alimentos Preparados	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos
Entrevista_18	EMPR-18	Comercio Minorista	Venta de Cosméticos	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos

Entrevista_19	EMPR-19	Servicios Personales	Cuidado Infantil	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_20	EMPR-20	Comercio Minorista	Venta de Alimentos Preparados	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_21	EMPR-21	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_22	EMPR-22	Servicios Personales	Venta de Ropa por Catálogo	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Sesgos de género en banco formal
Entrevista_23	EMPR-23	Servicios Personales	Cuidado Infantil	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Saturación de mercado
Entrevista_24	EMPR-24	Manufactura Ligera	Confección de Prendas	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos
Entrevista_25	EMPR-25	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos
Entrevista_26	EMPR-26	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Saturación de mercado
Entrevista_27	EMPR-27	Servicios Personales	Costura/Arreglo de Ropa	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_28	EMPR-28	Servicios Personales	Gabinete de belleza en garaje	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_29	EMPR-29	Manufactura Ligera	Confección de blusas	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Aislamiento geográfico y altos costos logísticos
Entrevista_30	EMPR-30	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_31	EMPR-31	Manufactura Ligera	Elaboración de Artesanías	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Miedo al fracaso
Entrevista_32	EMPR-32	Servicios Personales	Cuidado Infantil	Establecido (>42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_33	EMPR-33	Comercio Minorista	Gabinete de Belleza	Naciente (0-3 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de referentes femeninos de escalamiento
Entrevista_34	EMPR-34	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Establecido (>42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos
Entrevista_35	EMPR-35	Comercio Minorista	Venta de Ropa por Catálogo	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Miedo al fracaso
Entrevista_36	EMPR-36	Manufactura Ligera	Elaboración de Dulces Empacados	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Miedo al fracaso
Entrevista_37	EMPR-37	Comercio Minorista	Elaboración de Dulces Empacados	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos

Entrevista_38	EMPR-38	Comercio Minorista	Bazar/Tienda de Barrio	Naciente (0-3 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_39	EMPR-39	Comercio Minorista	Bazar/Tienda de Barrio	Naciente (0-3 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos
Entrevista_40	EMPR-40	Servicios Personales	Costura/Arreglo de Ropa	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos
Entrevista_41	EMPR-41	Manufactura Ligera	Pequeña artesana	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Ausencia de Redes Puente
Entrevista_42	EMPR-42	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_43	EMPR-43	Comercio Minorista	Venta de Ropa por Catálogo	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Carga de Cuidado No Remunerado
Entrevista_44	EMPR-44	Comercio Minorista	Venta de Alimentos Preparados	Establecido (>42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Miedo al fracaso
Entrevista_45	EMPR-45	Servicios Personales	Venta de Alimentos Preparados	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Programas gubernamentales desconectados
Entrevista_46	EMPR-46	Comercio Minorista	Venta de Alimentos Preparados	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Burocracia extractiva
Entrevista_47	EMPR-47	Comercio Minorista	Venta de Alimentos Preparados	Naciente (0-3 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Saturación de mercado
Entrevista_48	EMPR-48	Comercio Minorista	Bazar/Tienda de Barrio	Nuevo (3-42 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Miedo al fracaso
Entrevista_49	EMPR-49	Comercio Minorista	Venta de Ropa por Catálogo	Naciente (0-3 meses)	Formalizado (Con RUC/RISE)	Miedo al fracaso
Entrevista_50	EMPR-50	Servicios Personales	Gabinete de Belleza	Nuevo (3-42 meses)	Informal (Sin RUC/RISE)	Falta de acceso a microcréditos justos



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Pazmiño Vite Melany Noely**, con C.C: # 1251072946 autora del trabajo de titulación: **Barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor desde la perspectiva de mujeres emprendedoras de la ciudad de Babahoyo**, previo a la obtención del título de **Licenciada en administración de empresas** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **03 de septiembre de 2026**



f. _____

Nombre: **Pazmiño Vite, Melany Noely**

C.C: **1251072946**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor desde la perspectiva de mujeres emprendedoras de la ciudad de Babahoyo.		
AUTOR(ES)	Pazmiño Vite, Melany Noely		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Sopó Montero, Gerson Rosenberg, Mgs		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciada en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	03 de septiembre de 2026	No. PÁGINAS:	80 p.
ÁREAS TEMÁTICAS:	Gestión de emprendimiento e innovación, Investigación de mercados, Metodología de la investigación, Desarrollo económico.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Ecosistema emprendedor, Emprendimiento femenino, Economía feminista, Capital social, Barreras institucionales, Economía del cuidado, Babahoyo.		
RESUMEN: Este estudio analiza las barreras y oportunidades del ecosistema emprendedor femenino en la ciudad de Babahoyo, Ecuador, utilizando una metodología cualitativa transversal y el modelo relacional de Ben Spigel (2017). A través de 50 entrevistas semiestructuradas, se identificó que el ecosistema local posee una arquitectura relacional defensiva y altamente fragmentada, orientada a la subsistencia. Los principales hallazgos, contrastados con los informes del GEM (2025) y postulados de la economía feminista (Folbre, 1994), revelan que la asimétrica carga de trabajo no remunerado actúa como la principal barrera cultural. Asimismo, se evidencia una paradoja del capital social, aunque las redes primarias familiares sirven como amortiguador emocional y de micro financiamiento informal (Coleman, 1988), la total carencia de redes puente institucionales y formales bloquea la innovación y el escalamiento. Desde un punto de vista institucional, una burocracia punitiva y la exclusión financiera son prevalentes debido a los sesgos patriarcales. Las políticas deben desarrollarse ahora con cuidado, los productos financieros deben ser renovados, y la academia debe ser considerada un socio estratégico. La investigación futura debe centrarse en estudios longitudinales sobre la supervivencia de estas microempresas, el impacto de la digitalización informal en el marketing y la comparación con otras ciudades intermedias.			
ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0981524366	E-mail: melany.pazmino@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: David Coello Cazar Teléfono: +593-4-3804600 E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			