



**LA GESTIÓN DE DATOS EN EL IMPACTO DEL MODELO DE NEGOCIO DE LOS
EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE IBARRA-ECUADOR**

**DATA MANAGEMENT AND IMPACT ON THE BUSINESS MODEL OF ENTREPRENEURSHIP
IN THE CITY OF IBARRA, ECUADOR**

Oswaldo Xavier Torres Merlo

Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ibarra, Ecuador

ui.oswaldotorres@uniandes.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0003-1729-0326>

Sary del Rocío Álvarez Hernández

Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ibarra, Ecuador

ui.saryalvarez@uniandes.edu.ec

<http://orcid.org/0000-0001-9663-4582>

Mireya Silvana Cuarán Guerrero

Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ibarra, Ecuador

ui.mireyacuaran@uniandes.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-4724-3849>

Miriam Janeth Pantoja Burbano

Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ibarra, Ecuador

ui.miriampantoja@uniandes.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-5643-6511>

Recibido: 30 de abril 2025

Revisado: 11 julio de 2025

Aprobado: 29 de agosto de 2025

Cómo citar: Torres Merlo, O. X; Álvarez Hernández, S. R; Cuarán Guerrero, M. S. y Pantoja Burbano. M. J. (2025). La gestión de datos en el impacto del modelo de negocio de los emprendimientos en la ciudad de Ibarra-Ecuador. *Bibliotecas. Anales de Investigación*;21(3), 1-11

RESUMEN

Objetivo: La gestión de datos determina el resultado de estudio que abordó el problema del cierre de emprendimientos en la ciudad de Ibarra, Ecuador, un fenómeno que afecta la economía y el desarrollo social del país. El objetivo fue analizar las causas principales de esta situación y evaluar la relación entre la elaboración de un modelo de negocio y la longevidad de los emprendimientos. **Metodología:** consistió en la aplicación de encuestas a emprendedores que habían cerrado sus negocios, complementada con el análisis inferencial de los datos mediante la prueba de Chi Cuadrado para contrastar hipótesis. **Resultados y Discusión:** se observó que varios factores como la pandemia de covid-19, la falta de planificación estratégica,

el bajo nivel de ventas y la alta competencia fueron las razones más frecuentes para el cierre de los emprendimientos y que la mayoría de los emprendedores no realizan modelos de negocios antes de poner en marcha sus emprendimientos. La prueba de Chi Cuadrado mostró que hay evidencia para afirmar una relación entre la elaboración de un modelo de negocio y la supervivencia del emprendimiento. **Conclusión:** Se concluyó que el cierre de los negocios en la ciudad de Ibarra responde a factores internos y externos, y que la sostenibilidad de los emprendimientos requiere de un fortalecimiento del ecosistema emprendedor, mediante políticas que faciliten el acceso a financiamiento, la formación en gestión empresarial y la adaptación a nuevas condiciones del mercado. **Aporte:** caso de estudio que permitirá a otros ámbitos realizar estudios con sus públicos objetivos.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, modelo de negocio, supervivencia empresarial, prueba de chi cuadrado, gestión de datos.

ABSTRACT

Objective: Data management determined the outcome of a study that addressed the problem of business closures in the city of Ibarra, Ecuador, a phenomenon that affects the country's economy and social development. The objective was to analyze the main causes of this situation and evaluate the relationship between developing a business model and the longevity of businesses. **Methodology:** This consisted of administering surveys to entrepreneurs who had closed their businesses, complemented by inferential data analysis using the Chi-square test to test hypotheses. **Results and Discussion:** It was observed that several factors, such as the COVID-19 pandemic, lack of strategic planning, low sales, and high competition, were the most frequent reasons for business closures, and that most entrepreneurs do not develop business models before launching their ventures. The Chi-square test showed evidence to support a relationship between developing a business model and business survival. **Conclusion:** It was concluded that business closures in the city of Ibarra are due to internal and external factors, and that the sustainability of entrepreneurial ventures requires strengthening the entrepreneurial ecosystem through policies that facilitate access to financing, business management training, and adaptation to new market conditions. **Contribution:** This case study will allow other sectors to conduct studies with their target audiences.

KEYWORDS: Entrepreneurship, business model, business survival, chi-square test, data management.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha sido identificado como una de las fuerzas motrices para la creación de empleo, el desarrollo económico y la innovación en diferentes sectores, a pesar del auge en la creación de startups, una gran cantidad de ellas no sobreviven más allá de los primeros cinco años de operación, por lo que la tasa de fracaso de los emprendimientos es alarmantemente alta, lo que plantea una serie de interrogantes sobre los factores determinantes que influyen en su sostenibilidad y éxito a largo plazo (Terán & Guerrero, 2020).

La gestión de datos como proceso que permite recopilar y organizar los datos que determinarán el estadio o permanencia de un negocio, son determinantes para la eficiencia, productividad y toma de decisiones en un emprendimiento, apunta Canals et al, (2024). Datos que deben ser bien organizados por las organizaciones gestoras para un éxito, lo más inmediato posible.

Uno de los factores clave es que un modelo de negocio bien estructurado puede ser un predictor crucial para el éxito de una startup, ya que permite definir la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución, las fuentes de ingresos, y los costos operativos, entre otros elementos esenciales, por lo que el estudio sobre la supervivencia de los emprendimientos es de vital importancia no solo para los emprendedores, sino también para inversores y en un contexto global donde la innovación y el espíritu emprendedor se promueven como motores de crecimiento, el fracaso de una alta proporción de startups representa un desafío económico significativo (Tonut, 2020).

El término modelo de negocio ha ganado popularidad en el ámbito empresarial y académico en las últimas décadas, ha sido abordado por diferentes autores con variaciones en su definición, lo que refleja la complejidad y la diversidad de enfoques, sin embargo, todas coinciden en que se refiere a la forma en que una empresa crea, entrega y captura valor, sustentado en una efectiva gestión de datos, y en base a estas

aportaciones se concluye que un modelo de negocios es el marco estratégico y operativo que una empresa utiliza para crear, entregar y capturar valor, organizando sus recursos y actividades de manera que pueda satisfacer las necesidades de sus clientes y generar ingresos sostenibles (Carrillo & Pomar, 2021), (Melendez et al., 2021), (Ordóñez Granda et al., 2020).

Los modelos de negocio se pueden clasificar en diferentes tipos, algunos de los más comunes son: el modelo de negocio basado en suscripción, donde los clientes pagan de forma recurrente para acceder a un producto o servicio, como en el caso de servicios de streaming (Netflix), otro tipo es el modelo freemium, en el que una empresa ofrece productos básicos de manera gratuita y cobra por servicios o características adicionales, como lo hacen plataformas digitales como Spotify o LinkedIn, el modelo de negocio de intermediación es otro tipo destacado, en el que la empresa actúa como un intermediario entre dos partes, facilitando transacciones, ejemplos son Uber y Airbnb (Rosado & Osorio, 2020).

Otro grupo incluye modelos que aprovechan la colaboración o la tecnología digital como el modelo de negocio de plataforma o marketplace que facilitan la interacción entre compradores y vendedores, permitiendo que ambas partes se beneficien de la red, y se retroalimente con la aportación de datos actualizados, empresas como Amazon o eBay son claros ejemplos, asimismo, está el modelo de negocio basado en la publicidad, donde los ingresos provienen de anuncios en lugar de pagos directos por parte de los usuarios, este modelo es típico de las redes sociales y medios de comunicación en línea, como Facebook o Google (Vásquez et al., 2022).

Autores como Horne & Fichter (2022) & Flechas Chaparro & de Vasconcelos (2021) definen a los startups como empresas emergentes con un alto potencial de crecimiento que buscan desarrollar productos o servicios innovadores en condiciones de incertidumbre, que por lo general operan en entornos de alta tecnología y su principal objetivo es escalar rápidamente para obtener una cuota significativa de mercado; las startups difieren de los emprendimientos tradicionales por su visión global desde el inicio, y la búsqueda de soluciones que puedan replicarse fácilmente a gran escala con un modelo de crecimiento exponencial ya que entre sus principales características destacan su flexibilidad, innovación y alto riesgo lo que les permite cambiar su enfoque inicial si las condiciones lo exigen, algo que no es común en empresas más tradicionales (Marcon & Ribeiro, 2021).

La tasa de emprendimiento en América Latina ha mostrado tendencias significativas en los últimos años, caracterizadas por un alto índice de actividad emprendedora, según Vélez et al., (2020) aproximadamente el 25.6% de la población adulta en la región está involucrada en algún tipo de actividad emprendedora, impulsados en gran medida por la búsqueda de nuevas oportunidades y la necesidad de generar ingresos, especialmente en un contexto de alta informalidad laboral y desempleo, en comparación, Ecuador presenta una tasa de emprendimiento que también es notablemente alta, con un 36.2% de la población adulta involucrada en actividades emprendedoras, según Torres (2023), cifra que sitúa a Ecuador entre los países con mayores tasas de actividad emprendedora en la región, sin embargo, el país también enfrenta problemas significativos que impactan la supervivencia de estos emprendimientos ya que las tasas de cierre en Ecuador son preocupantes porque aproximadamente el 40% de los nuevos negocios no logran sobrevivir a los cinco años.

La principal diferencia entre Ecuador y otros países de América Latina radica en la resiliencia y adaptabilidad de los emprendedores, a pesar de la alta tasa de emprendimiento, muchos negocios en Ecuador operan en la informalidad, lo que dificulta su acceso a recursos y redes de apoyo, por lo que aún se lucha por establecer un entorno que favorezca el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos (Cuarán et al., 2021). Lo que hace ver que una óptima gestión de datos por parte de la cadena estado-institución matriz-emprendedor, propiciará mejores resultados en la toma de decisiones de los emprendedores, (Canals et al., 2024); Giler et al., (2024).

La tasa de supervivencia de los emprendimientos que se refiere al porcentaje de nuevas empresas que logran mantenerse activas después de un período determinado (generalmente cinco años) varía considerablemente según el sector, la región y otros factores contextuales, en forma general, los estudios muestran que una gran parte de los emprendimientos no logra superar estos primeros años de operación, según las estadísticas se puede observar que el ciclo de vida de las empresas es complejo, especialmente en sectores como servicios y comercio que ha mostrado un crecimiento significativo (Zuluaga et al., 2023).

A continuación, se presenta una tabla basada en los datos disponibles sobre la tasa de creación y cierre de emprendimientos en Ecuador en los últimos cinco años:

Tabla 1. Tasa de creación y cierre de emprendimientos

Año	Tasa de emprendimientos creados (%)	Tasa de cierre antes del primer año (%)	Tasa de cierre antes de los 5 años (%)
2019	36.2%	9.23%	40%
2020	34.7%	24.67%	50%
2021	31.5%	20%	45%
2022	29.8%	18%	42%
2023	32%	17%	40%

Fuente: Monge & Cobo (2023), González et al. (2022) & Vásquez et al.(2022)

Estos datos reflejan una disminución en la creación de emprendimientos tras la pandemia, con una recuperación moderada en 2023, sin embargo, el alto porcentaje de cierres continúa siendo un desafío, particularmente en un entorno económico incierto.

En Ecuador, la tasa de supervivencia de los emprendimientos refleja una realidad compleja y varía dependiendo del tipo de negocio, los sectores y las condiciones socioeconómicas, de acuerdo con los estudios más recientes, los datos muestran que aproximadamente el 40% de los emprendimientos fracasan debido a la falta de rentabilidad, un 22% cierra por falta de financiamiento, mientras que el 20% enfrenta problemas personales o estructurales que les impiden continuar, la pandemia de COVID-19 también jugó un rol importante, afectando a muchos negocios que no lograron adaptarse a las nuevas condiciones del mercado (Torres, 2023).

Existen varios factores que influyen en la supervivencia empresarial, que van desde los internos, como la gestión de recursos y el modelo de negocio, hasta los externos, como las condiciones del mercado y la competencia, además, el acceso a financiamiento adecuado y en el momento oportuno es crucial, ya que permite a las empresas sobrellevar las etapas iniciales de baja rentabilidad, de esta forma gestionar el flujo de caja, la oferta de un producto o servicio que tenga una demanda real y sostenible, y la construcción de una red sólida de clientes y aliados estratégicos (Hernández et al., 2020).

Es importante destacar que no todas las empresas que no sobreviven representan un fracaso total, muchas veces, los emprendedores adquieren conocimientos valiosos que aplican en futuros proyectos, lo que se conoce como fallar rápido en el mundo de los startups (Viki et al., 2022), este aprendizaje continuo es parte del proceso empresarial, donde incluso los fracasos contribuyen a la formación de emprendedores más sólidos y mejor preparados para afrontar nuevos retos.

En base a lo expuesto anteriormente se considera que el problema central de esta investigación radica en analizar hasta qué punto la presencia de un modelo de negocio bien definido influye en la longevidad de los negocios, y si su correcta implementación puede aumentar las probabilidades de éxito en un entorno altamente competitivo y cambiante.

MÉTODOS

Para la obtención de los resultados del artículo, se siguió una metodología cuantitativa que permitió analizar la relación entre el modelo de negocio y la tasa de supervivencia de los emprendimientos en Ecuador, la investigación fue de tipo descriptiva y correlacional, lo que permitió examinar cómo un modelo de negocio bien definido impacta en la longevidad de los negocios.

La investigación comenzó con una revisión de la literatura sobre modelos de negocio y supervivencia de los emprendimientos, basada en estudios previos, posterior se diseñó una encuesta estructurada de 19 preguntas, la misma que fue validada a través del criterio de expertos, para ser aplicada a emprendedores de la ciudad de Ibarra que tuvieron que cerrar sus negocios, preguntas que se enfocaron a conocer las características del emprendimiento (tiempo de funcionamiento, sector económico, aplicación del modelo de negocio,

financiamiento, entre otros) y los indicadores de supervivencia empresarial (duración en el mercado, rentabilidad, motivos para el cierre, entre otros).

La población objeto de estudio estuvo constituida por 181 participantes, todos ellos habitantes de la ciudad de Ibarra, que fueron abordados en las calles de la ciudad durante dos semanas y seleccionados a través de muestreo aleatorio simple y que cumplían con los siguientes criterios de inclusión:

- Personas residentes de la ciudad de Ibarra
- Personas que en el pasado han tenido un negocio, pero que tuvieron que cerrarlo.
- Personas que aceptaron participar en esta investigación.

Toda la información recabada en la investigación fue procesada a través de la estadística descriptiva, con la utilización de programa SPSS, (https://i-cte-org.translate.goog/academy/descriptive-statistics-inspss/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=tc) para su posterior análisis, interpretación y presentación de los resultados.

Las técnicas de análisis incluyeron correlaciones entre las variables relacionadas con el modelo de negocio y la tasa de supervivencia, así como análisis de regresión para identificar los factores que más influyen en la longevidad de los negocios.

Los métodos estadísticos utilizados fueron el análisis descriptivo y el chi cuadrado para describir la muestra y las variables las variables de investigación incluyeron:

- Variables independientes: elaboración del modelo de negocio
- Variable dependiente: tasa de supervivencia del emprendimiento (medida como el tiempo de operación en el mercado).

Se utilizó un diseño no experimental, transversal y correlacional ya que el estudio no manipuló variables, sino que buscó observar y analizar las relaciones entre ellas en un momento específico, enfoque metodológico que aseguró la validez y confiabilidad de los resultados, lo que facilitará la reproducción del estudio en otros contextos o sectores.

RESULTADOS

Entre los resultados descriptivos

En esta fase se presenta un análisis de los resultados, para lo cual se procedió a realizar un reconocimiento descriptivo de los datos recolectados, con el objetivo de ofrecer una visión detallada y comprensible de las características fundamentales de la población de estudio.

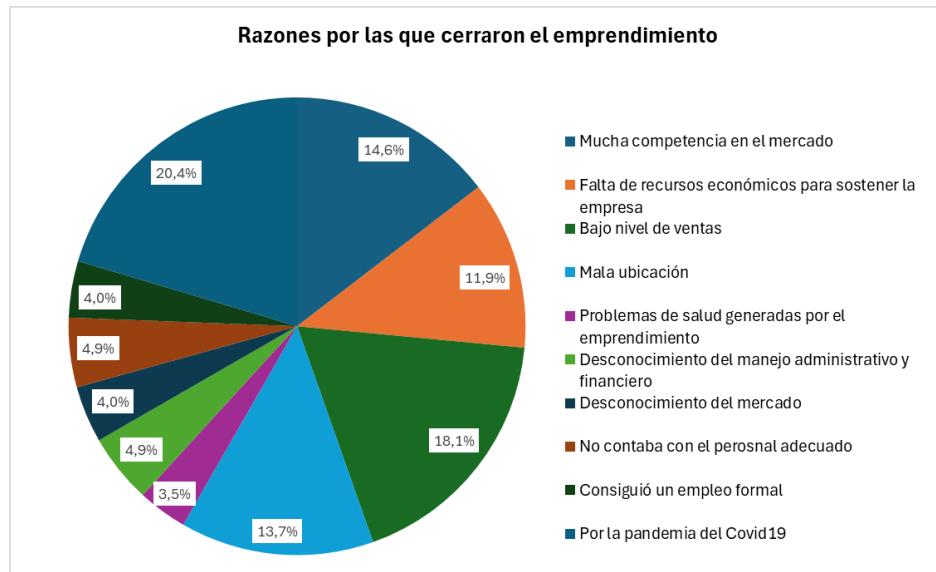
La mayoría de los emprendimientos que fracasaron (61.3%) pertenecían al sector comercial, lo que puede indicar que, en este segmento, las barreras de entrada son menores pero las condiciones de competencia más intensas, lo que es coherente con la tendencia general en países donde el emprendimiento comercial es más accesible y demanda menos infraestructura inicial en comparación con otros sectores, seguido por los servicios con un 18.2%, ya que es un sector que incluye actividades como la consultoría, la tecnología, y otros servicios especializados, mientras que el sector de producción representa el 13.8%, y el sector de salud un 6.6%, esto sugiere que los emprendedores prefieren actividades comerciales antes que sectores más especializados como salud o producción, estos sectores aunque con porcentajes bajos, los resultados refleja que incluso sectores esenciales pueden estar vulnerables a fallos si los modelos de negocio no son sólidos.

En cuanto a la forma en que los emprendimientos fueron iniciados, se observa que el 42.5% de los encuestados comenzó su negocio solo, lo que destaca el carácter independiente de una gran parte de los emprendedores, un porcentaje considerable, el 28.7%, inició el emprendimiento con su pareja, lo que indica que la colaboración en pareja es común en el emprendimiento, probablemente debido a la confianza y apoyo mutuo, además, un 17.1% emprendió con un familiar, mientras que el 9.4% lo hizo con un amigo, esto refleja que las relaciones personales juegan un papel importante en la decisión de iniciar un negocio, con más de la mitad de los encuestados emprendiendo con alguien cercano (pareja, familiar o amigo).

Los resultados muestran que la mayoría de los emprendedores financiaron sus negocios con fondos propios (47%), lo que representa una tendencia hacia la autofinanciación, le sigue el préstamo bancario, utilizado por 34.8%, lo que indica que una porción considerable de emprendedores recurren a financiamiento formal, los

préstamos familiares fueron utilizados por 18.2%, lo que refleja el apoyo económico cercano en muchos casos, es interesante notar que el número de emprendedores que recurrieron a socios (6.6%) y otros medios (1.7%) es muy bajo, lo que refleja una baja dependencia de socios financieros o medios externos no tradicionales para iniciar un negocio; estos resultados sugieren que los emprendedores prefieren mantener el control financiero de sus proyectos, utilizando principalmente sus propios recursos o el apoyo de familiares.

Figura 1. Razones para el cierre de los negocios



En la figura 1 se puede observar las razones por las cuales los emprendedores tuvieron que cerrar sus negocios, el análisis revela varios factores clave que reflejan tanto problemas internos del emprendimiento como dificultades externas, muchas de ellas relacionadas con el contexto económico y social, el factor más significativo fue la pandemia del Covid-19, con un 20.4%, lo que destaca el impacto devastador que esta crisis global tuvo en el ecosistema emprendedor, especialmente en países con economías emergentes como Ecuador, los cierres también están relacionados con el bajo nivel de ventas (18.1%) y la alta competencia en el mercado (14.6%), que sugieren una fuerte presión sobre los ingresos de los emprendedores, exacerbada por la crisis sanitaria, además, la falta de recursos económicos (11.9%) y la mala ubicación (13.7%) fueron factores determinantes en la viabilidad del negocio, también se observó que problemas como el desconocimiento del manejo administrativo y financiero (4.9%) y la falta de un equipo adecuado (4.9%) contribuyeron al fracaso, lo que subraya la importancia de la formación empresarial y la necesidad de contar con personal capacitado.

Por último, el hecho de que algunos emprendedores cerraron sus negocios porque consiguieron un empleo formal (4%) sugiere que el emprendimiento fue una alternativa de corto plazo o de subsistencia para algunos, lo que habla de la precariedad del trabajo formal en ciertos sectores, este fenómeno, junto con el desconocimiento del mercado (4%) y problemas de salud (3.5%), revela cómo los desafíos personales y externos pueden influir en la continuidad de los negocios.

Los resultados inferenciales

A continuación, se presentan los resultados del análisis estadístico utilizando la prueba de Chi cuadrado para evaluar la relación entre la elaboración de un modelo de negocio y el cierre de emprendimientos, de acuerdo con los datos recolectados, esta prueba permitió contrastar dos hipótesis:

- Hipótesis nula (H0): No existe relación entre la elaboración de un modelo de negocio y el cierre de los emprendimientos.
- Hipótesis alternativa (H1): Existe una relación entre la elaboración de un modelo de negocio y el cierre de los emprendimientos.

A continuación, se presentan los datos para llevar a cabo la prueba de chi-cuadrado, en la tabla 2 se muestran los datos observados que se utilizaron para el análisis inferencial mediante la prueba de chi-cuadrado, en esta

tabla se muestra la relación entre el tiempo de permanencia de los emprendimientos en el mercado y la realización de los planes de negocio.

Tabla 2. Datos Observados

¿Por tiempo abierto su emprendimiento?	cuánto estuvo	¿Realizó un plan de negocios antes de poner en marcha su emprendimiento?		Total
		Si	No	
¿Por cuánto tiempo estuvo abierto su emprendimiento?	menos de 1 año	11	40	51
	entre 1 y 3 años	31	43	74
	entre 3 y 5 años	12	22	34
	entre 5 y 7 años	2	13	15
	entre 7 y 9 años	1	2	3
	más de 9 años	0	4	4
Total		57	124	181

Fuente: Base de datos encuestas aplicadas

Mientras que en la tabla 3 se presenta los datos esperados, que es esencial para llevar a cabo la prueba de chi-cuadrado, tabla que se genera con base en la tabla 1 de datos observados, para lo cual se utilizó la siguiente

Donde:

formula:

$$E_{ij} = \frac{(T_i * T_j)}{N}$$

- E_{ij} es el valor esperado para la celda en la fila i y la columna j .
- T_i es el total de la fila i .
- T_j es el total de la columna j .
- N es el total general (suma de todos los

- valores observados en la tabla).

Tabla 3. Datos Esperados

¿Por cuánto tiempo estuvo abierto su emprendimiento?	¿Realizó un plan de negocios antes de poner en marcha su emprendimiento?		
	Si	No	Total
¿Por cuánto tiempo estuvo abierto su emprendimiento?	menos de 1 año	16.06	34.94
	entre 1 y 3 años	23.3	50.7
	entre 3 y 5 años	10.71	23.29
	entre 5 y 7 años	4.72	10.28
	entre 7 y 9 años	0.94	2.06
	más de 9 años	1.26	2.74
Total		57	124
			181

Fuente: Base de datos encuestas aplicadas

Los resultados de la prueba de chi-cuadrado se obtuvieron utilizando la siguiente fórmula:

$$ch = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Donde:

- f_o son las frecuencias observadas
- f_e son las frecuencias esperadas.

Para esta investigación, el número de grados de libertad es 5 y el nivel de error o probabilidad establecido es del 5%. El valor de chi-calculado obtenido es de 10.4, que es inferior que el valor de la tabla de distribución de chi cuadrado de 13.07; dado que el valor de chi cuadrado calculado es inferior al valor de la tabla de distribución se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se toma válida la hipótesis alternativa (H_1). Esto sugiere que existe una relación entre la no elaboración de un modelo de negocio y el cierre de los emprendimientos.

DISCUSIÓN

Los estudios recientes sobre emprendimientos y su sostenibilidad destacan varios factores relevantes que coinciden con lo planteado en tu investigación sobre la relación entre la elaboración de un modelo de negocio y el cierre de emprendimientos.

En el estudio sobre el fracaso de los emprendimientos desarrollado por Puerta et al. (2022), se destacó que la falta de una estrategia estructurada de desarrollo de negocios fue un factor clave en el cierre de muchos emprendimientos, esto concuerda con la investigación, que asocia la ausencia de un plan de negocios con el fracaso empresarial, sin embargo, este artículo también recalca la importancia de otros elementos, como la innovación y la capacidad del emprendedor para adaptarse a condiciones cambiantes.

La gestión basada en datos y las disímiles herramientas que la potencian sobre todo los sustentados en el -open data – garantizará mejores resultados y en las gestiones de procesos de los emprendimientos, (Guerra et al., 2025).

En el estudio sobre el fracaso de los emprendimientos elaborado por Salgado (2023) se destacó que la falta de una estrategia estructurada de desarrollo de negocios fue un factor clave en el cierre de muchos emprendimientos, información similar se encontró en la investigación donde se asocia la ausencia de un plan de negocios con el fracaso empresarial, además, se plantea que un plan de negocios, aunque esencial, no es suficiente para garantizar la sostenibilidad, destacando también la importancia de factores como la financiación y el ecosistema empresarial.

Varios autores como González et al. (2024) destacan la importancia de los factores de gestión empresarial, como la planificación para la sostenibilidad de un negocio, indican que la gestión eficiente es clave para maximizar tanto el beneficio económico como el impacto social, mientras que en esta investigación se establece que el hecho de elaborar o no un modelo de negocio parece influir en la longevidad, lo cual coincide con el hallazgo de que una buena planificación es crucial para evitar el cierre prematuro de los emprendimientos

Los hallazgos del estudio muestran la importancia de un modelo de negocio bien elaborado, ya que un plan flexible permite a los emprendedores adaptarse rápidamente a los cambios tecnológicos y de mercado, lo que ratifica los resultados presentados en otras investigaciones en las que se menciona que la previsión y la capacidad de adaptación son esenciales para evitar el cierre, además, destacan que la falta de innovación y adaptación a tecnologías sostenibles es un factor determinante en la viabilidad de los emprendimientos a largo plazo (Castro et al., 2024).

CONCLUSIONES

El cierre de los emprendimientos es el resultado de una combinación de factores tanto internos como externos que afectan la sostenibilidad de los negocios a largo plazo, entre las causas más destacadas se encuentra la falta de planificación adecuada, reflejada en la ausencia de modelos de negocio estructurados que permitan prever riesgos y gestionar recursos de manera eficiente; la alta competencia en el mercado y el bajo nivel de ventas también juegan un papel crucial, limitando el crecimiento de los emprendimientos y aumentando su vulnerabilidad ante fluctuaciones del mercado, además, la pandemia del covid-19 se presentó como un factor

externo de gran impacto, acelerando el cierre de muchos negocios que no estaban preparados para enfrentar una crisis de esta magnitud.

La falta de financiamiento y el desconocimiento administrativo-financiero por parte de los emprendedores, subrayan la necesidad de fortalecer el entorno empresarial en el país, si bien es cierto que el emprendimiento continúa siendo una opción viable para muchos ecuatorianos, es imprescindible crear políticas que favorezcan la capacitación, el acceso a recursos y la innovación para mejorar las tasas de supervivencia de los negocios.

La elaboración de un modelo de negocio estructurado tiene una influencia significativa en la supervivencia de los emprendimientos, las empresas que desarrollan un plan de negocio detallado antes de iniciar operaciones tienden a tener mayores probabilidades de mantenerse activas a largo plazo, además de la planificación inicial, otros factores como la innovación, la flexibilidad y la capacidad de adaptación a los cambios también resultan claves en la sostenibilidad de los emprendimientos.

Finalmente, se concluye que el cierre de emprendimientos es un fenómeno multifacético que tiene raíces tanto internas como externas, factores como los antes mencionados han sido determinantes en el fracaso de muchos negocios., sin embargo, este desafío también ofrece una oportunidad para reflexionar sobre cómo se puede fortalecer el ecosistema emprendedor en el país, mejorar el acceso a financiamiento, proporcionar formación adecuada y fomentar la innovación son pasos cruciales para garantizar que los emprendimientos no solo nazcan, sino que prosperen y contribuyan de manera sostenible al crecimiento económico y social del Ecuador.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Canals, D., Fuertes, M., Orofino, A. G., & Valero, J. (2024). La digitalización en los servicios públicos: garantías de acceso, gestión de datos, automatización de decisiones y seguridad. Marcial Pons. https://www.librotecnia.cl/sitioweb/productos/pdf/indice_librotecnia_ladigitalizacionlosserviciospublicos_Canals.pdf

Carrillo, G., & Pomar, S. (2021). La economía circular en los nuevos modelos de negocio. *Entreciencias: diálogos en la sociedad del conocimiento*, 9(23). <https://doi.org/10.22201/enesl.20078064e.2021.23.79933>

Castro, L., Herrera, E., & Castro, D. (2024). Modelos de Negocios Circulares: Hacia una Economía Sostenible en el Sector Emprendedor. *Journal of Economic and Social Science Research*, 4(1), 122-148. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v4/n1/84>

Cuarán, M., Torres, O., & Pacífico, L. (2021). El emprendimiento joven: Un desafío para el desarrollo local. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 9(1). <https://doi.org/10.46377/dilemas.v9i1.2880>

Flechas Chaparro, X. A., & de Vasconcelos, L. (2021). Pivot decisions in startups: A systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(4), 884-910. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-12-2019-0699>

Giler, C. I. S., Moran, E. E. V., Muñoz, W. F. M., & Barrera, H. M. P. (2024). Estrategias pedagógicas innovadoras para potenciar la enseñanza de emprendimiento en entornos digitales. *Código Científico Revista de Investigación*, 5(1), 525-550. <https://www.revistacodigocientifico.itslosandes.net/index.php/1/article/download/394/869>

González, E., Ramírez, G., Serdán, K., Morales, C., & Scaffy, J. (2022). Las microempresas como entes generadores de empleo en el Ecuador. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(3), 86-95. <https://doi.org/doi.org/10.33386/593dp.2022.3.1073>

González, M., Auquilla, D., Villalva, R., & Alvarez, K. (2024). Determinantes de la supervivencia de las microempresas en la ciudad de Riobamba. *HOLOPRAXIS*, 8(1), 8(1). <https://doi.org/10.61154/holopraxis.v8i1.3455>

Guerra, D. D. D., Castillo, V. S., & Cano, C. A. G. (2025). Gestión universitaria y emprendimiento estudiantil: un análisis de la literatura reciente en la base de datos Scopus. *Estrategia y Gestión Universitaria*, 13(1), e8658-e8658. <https://revistas.unica.cu/index.php/regu/article/download/8658/5983>

Hernández, Y., Rueda, J., & Vasquez, J. (2020). Supervivencia empresarial, una revisión de literatura sobre determinantes internos y externos. *Criterio Libre*, 18(32), 261-279. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7873458.pdf>

Horne, J., & Fichter, K. (2022). Growing for sustainability: Enablers for the growth of impact startups—A conceptual framework, taxonomy, and systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 349, 131163. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.131163>

Marcon, A., & Ribeiro, J. (2021). How do startups manage external resources in innovation ecosystems? A resource perspective of startups' lifecycle. *Technological Forecasting and Social Change*, 171, 120965. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120965>

Melendez, J., Delgado, J., Chero, V., & Franco, J. (2021). Economía Circular: Una Revisión desde los Modelos de Negocios y la Responsabilidad Social Empresarial. *Revista Venezolana de Gerencia: RVG*, 26(Extra 6), 560-573. <https://doi.org/10.5208/rvgluz.26.e6.34>

Monge, M., & Cobo, E. (2023). Localización y supervivencia empresarial de los emprendimientos del sector comercial de la Provincia de Los Ríos. *Tesla Revista Científica*, 3(1), Article 1. <https://doi.org/10.55204/trc.v3i1.e128>

Ordóñez Granda, E., Narváez, I., & Erazo, J. (2020). El sistema financiero en Ecuador. Herramientas innovadoras y nuevos modelos de negocio. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10 (Julio-Diciembre 2020)), 195-225. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i10.693>

Puerta, J., Aceituno, P., & Burgos, M. (2022). Educación para el emprendimiento: Un enfoque orientado a incrementar las posibilidades de éxito y evitar el fracaso prematuro. *Revista de marketing y publicidad*, 5, 67-94. <https://doi.org/10.51302/marketing.2022.1426>

Rosado, L., & Osorio, A. (2020). El impacto del modelo de negocios en las capacidades dinámicas. *Revista de Economía del Caribe*, 25, 66-81. <https://doi.org/10.14482/ecoca.25.362.1>

Salgado, J. (2023). El Emprendimiento en el Ecuador: Entrepreneurship in Ecuador. Latam: *revista latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(2), 316. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i2.923>

Terán, E., & Guerrero, A. (2020). Teorías de emprendimiento: Revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Revista ESPACIOS*, 41(07). <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/20410707.html>

Toniut, H. (2020). El uso del modelo de negocio para la innovación empresarial: Aportes de los principales autores. *Palermo Business Review*, 22, 139-156.

Torres, O. (2023). Causas y consecuencias del cierre de los emprendimientos en la ciudad de Ibarra, Ecuador. Uniandes Episteme. *Revista digital de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 10(3), 377-391. <https://orcid.org/0000-0003-1729-0326>

Vásquez, G., Lucas, A., & Rodríguez, D. (2022). Modelo de Negocio e Innovación en el Contexto de Sector Artesanal del Cantón Montecristi. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), <https://doi.org/10.23857/dc.v8i1.2564>

Vélez, C., Jácome, J., & Bermúdez, C. (2020). Actitud emprendedora en América Latina y Ecuador: Una revisión del informe global entrepreneurship monitor y estudios previos. Compendium: *Cuadernos de Economía y Administración*, 7(1), 12-21. <https://doi.org/10.46677/compendium.v7i1.780>

Viki, T., Toma, D., & Gons, E. (2022). *La startup corporativa: Cómo las empresas establecidas pueden desarrollar ecosistemas de innovación exitosos (Primera)*. Editorial Digital del Tecnológico de Monterrey. <https://n9.cl/quoark>

Zuluaga, P., Useche, D., & Rojas, S. (2023). Relevancia, evolución y tendencias de la supervivencia empresarial. Una revisión de literatura en finanzas. *Tendencias*, 24(1), Article 1.
<https://doi.org/10.22267/rtend.222302.223>