

**Competencias y estrategias implementadas en los emprendimientos de estudiantes de la Universidad de Guayaquil**

*Competencies and strategies implemented in student entrepreneurial ventures at the University of Guayaquil*

<https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0433>

**Jessica Priscilla García-Noboa<sup>1\*</sup>**  
<https://orcid.org/0000-0002-6058-9262>  
[jessica.garcian@ug.edu.edu](mailto:jessica.garcian@ug.edu.edu)

**Katherine Estefanía Alonzo-Manzano<sup>1</sup>**  
<https://orcid.org/0000-0002-9947-1966>  
[katherine.alonzom@ug.edu.ec](mailto:katherine.alonzom@ug.edu.ec)

**Daniel Arturo Zea-Vallejo<sup>1</sup>**  
<https://orcid.org/0000-0001-6360-7991>  
[daniel.zeav@ug.edu.ec](mailto:daniel.zeav@ug.edu.ec)

**William Emilio Figueroa-Peñañiel<sup>1</sup>**  
<https://orcid.org/0000-0001-8524-5733>  
[william.figueroap@ug.edu.ec](mailto:william.figueroap@ug.edu.ec)

**Recibido:** 07/09/2025

**Aceptado:** 15/11/2025

**RESUMEN**

El objetivo de la presente investigación fue evaluar las habilidades administrativas, las destrezas financieras y las estrategias aplicadas en los emprendimientos desarrollados por la comunidad estudiantil de la Universidad de Guayaquil, con un corte transversal correspondiente al año 2024. El estudio adoptó un enfoque mixto, de alcance descriptivo–concluyente. En una primera fase se realizó una revisión documental sobre los principales enfoques teóricos del emprendimiento. Posteriormente, se aplicó una encuesta a 1.419 estudiantes pertenecientes a las 17 facultades de la universidad, con el fin de identificar perfiles emprendedores, tipos de emprendimientos, estrategias utilizadas y principales barreras. Los resultados evidencian que el 13 % de los estudiantes posee algún emprendimiento, predominando aquellos vinculados a los sectores de comercio, alojamiento y servicios. Finalmente, a partir de teorías contemporáneas sobre colaboración interdisciplinaria y emprendimiento, se propone un modelo de estrategias colaborativas interfacultativas (PECI) orientado a fortalecer la sostenibilidad y escalabilidad de los emprendimientos estudiantiles.

**Palabras Clave:** habilidades administrativas, destrezas financieras, emprendimientos estudiantiles, Universidad de Guayaquil, estrategias colaborativas interfacultativas.

1. Universidad de Guayaquil (UG)-Ecuador

\* Autor de correspondencia: [jessica.garcian@ug.edu.edu](mailto:jessica.garcian@ug.edu.edu)

## ABSTRACT

The objective of this research was to evaluate the administrative skills, financial competencies, and strategies applied in entrepreneurial ventures developed by the student community of the University of Guayaquil, using a cross-sectional design for the year 2024. The study adopted a mixed-methods approach with a descriptive–conclusive scope. In the first phase, a documentary review of the main theoretical approaches to entrepreneurship was conducted. Subsequently, a survey was administered to 1,419 students from the university’s 17 faculties to identify entrepreneurial profiles, types of ventures, applied strategies, and main barriers. The results indicate that 13% of students are engaged in entrepreneurial activities, primarily in the commerce, accommodation, and service sectors. Finally, based on contemporary theories of interdisciplinary collaboration and entrepreneurship, a proposal for interfaculty collaborative strategies (PECI) is presented to enhance the sustainability and scalability of student entrepreneurial ventures.

**Keywords:** Administrative skills, financial skills, students’entrepreneurships, University of Guayaquil, interfaculty collaborative strategies.

## INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, el emprendimiento se ha consolidado como un eje estratégico para el desarrollo económico, social y productivo, tanto en países desarrollados como en economías emergentes. Desde el ámbito académico, este fenómeno ha sido abordado desde múltiples enfoques teóricos y metodológicos, lo que ha dado lugar a un campo de estudio amplio y heterogéneo. Esta diversidad de perspectivas ha permitido comprender el emprendimiento no solo como una actividad orientada a la generación de ingresos, sino también como un proceso complejo que involucra innovación, gestión del conocimiento, toma de decisiones bajo incertidumbre y creación de valor social.

En el contexto universitario, el emprendimiento estudiantil adquiere especial relevancia al constituirse como una alternativa para la inserción laboral, la generación de autoempleo y el fortalecimiento del tejido productivo local. Las instituciones de educación superior han asumido un rol cada vez más activo en la formación de competencias emprendedoras, promoviendo habilidades administrativas, financieras y estratégicas que permitan a los estudiantes transformar ideas en iniciativas sostenibles. Sin embargo, diversos estudios señalan que la sola motivación emprendedora no garantiza el éxito de los proyectos, siendo necesarias estructuras de apoyo institucional, asesoramiento especializado y mecanismos de colaboración interdisciplinaria.

En América Latina, y particularmente en Ecuador, el emprendimiento universitario se desarrolla en un entorno caracterizado por limitaciones estructurales, tales como el acceso restringido a financiamiento, la escasa articulación entre academia y sector productivo, y la insuficiente formación práctica en gestión empresarial. Estas condiciones afectan de manera directa la

sostenibilidad y escalabilidad de los emprendimientos estudiantiles, generando altos índices de informalidad y baja permanencia en el mercado. En este escenario, resulta fundamental analizar no solo las competencias individuales de los estudiantes emprendedores, sino también las estrategias que aplican y las barreras que enfrentan en su entorno inmediato.

La Universidad de Guayaquil, como una de las instituciones públicas de educación superior más grandes del Ecuador, constituye un espacio propicio para el análisis del emprendimiento estudiantil, dada la diversidad de facultades, carreras y perfiles formativos que alberga. No obstante, la dispersión de iniciativas emprendedoras y la limitada interacción interfacultativa pueden restringir el aprovechamiento del capital intelectual existente, reduciendo el impacto potencial de los proyectos desarrollados por los estudiantes.

En este contexto, el presente estudio tiene como objetivo evaluar las competencias administrativas, las destrezas financieras y las estrategias implementadas en los emprendimientos de los estudiantes de la Universidad de Guayaquil, así como identificar las principales barreras que enfrentan. Asimismo, a partir de la revisión de teorías contemporáneas sobre colaboración interdisciplinaria y emprendimiento, se propone un modelo de estrategias colaborativas interfacultativas (PECI) orientado a fortalecer la sostenibilidad, innovación y proyección de los emprendimientos estudiantiles en el ámbito universitario.

## MARCO TEÓRICO

### Teorías clásicas y contemporáneas sobre emprendimiento

El primer enfoque sobre emprendimiento acorde a la literatura, se basa en la concepción del individuo como tal. Autores como Cantillon (1755), establece que el emprendedor es quien adquiere insumos a precio fijo con el propósito de revender a un precio incierto, es decir, el emprendedor es el individuo que arriesga su capital a cambio de un beneficio incierto; y, por lo tanto, asume los *riesgos* de la incertidumbre del mercado. Esta visión también fue compartida por Say. Say (1803) argumenta que, un emprendedor es aquel individuo que toma *riesgos*, organiza sus recursos, asegura la producción dentro de un contexto de *incertidumbre*, además fomenta el desarrollo económico a través de la creación de nuevos productos y mercados. Con el paso del tiempo, este concepto va mejorando para Knigh (1921), por ejemplo, un emprendedor es aquel que se distingue por su capacidad para asumir los riesgos en condiciones de *incertidumbre*.

Luego se presenta al emprendedor como un agente que crea desequilibrio en un entorno económico estable, cuyo rol es la «*destrucción creativa*» (Schumpeter, 1934). Destrucción creativa que nace con la idea de un negocio, pasa por un proceso de innovación y va transformando *ideas* en *realidades efectivas* potencialmente lucrativas. Es precisamente en esa capacidad de «*innovación continua*» que, impulsada por factores, van más allá de la mera ganancia económica, y busca más bien una *posición influyente* dentro de la

sociedad. Schumpeter creía que los emprendedores, con su ímpetu innovador, eran los verdaderos motores del desarrollo económico. Para Kirzner (1973), en cambio, la función del empresario dentro del mercado es compleja e intenta explicarla tomando como elementos claves: la «*motivación y percepción*». Kirzner no solo enriqueció el rol que desempeña el emprendedor haciendo hincapié los riesgos a los que se enfrenta una economía regulada sino también que, explicó cómo la creatividad enriquece el bienestar humano. En este sentido, se introdujo el término «*alerta emprendedora*» el cual se ha convertido en un aspecto relevante en las investigaciones de emprendimiento, dado que explica la habilidad que tienen los individuos para poder identificar las oportunidades.

Posteriormente, se redefine la imagen del emprendedor como aquel empresario con *habilidades* de coordinación de recursos y gestión de riesgos (Casson, 1982), cuya toma de decisiones le permiten actuar bajo condiciones de incertidumbre. Siguiendo la línea de Schumpeter, es claro ver cómo la innovación sigue siendo el eje central. De hecho, Peter Drucker (1986) resalta que los emprendedores no solo responden ante cada cambio, sino también son capaces de adaptarse al ciclo: buscando, respondiendo y *aprovechando cada cambio como una oportunidad*. En la primera década del siglo XXI hay un salto relevante en la literatura, y es que, se torna la mirada hacia nuevos enfoques, dejando a un lado lo económico y abriendo nuevas opciones para lo social y ambiental, es decir, buscar un valor económico, pero que también incluya la «*teoría del valor compartido*» de Porter y Kramer (2011), en el que las políticas y prácticas operacionales, más allá de mejorar la *competitividad*, también mejora las condiciones económicas y sociales de las comunidades en las cuales se emprende. Es precisamente a través de la búsqueda de beneficios en los grupos de interés donde radica la importancia del nuevo ámbito organizacional, adoptando *responsabilidad social* en todas las dimensiones del emprendimiento.

### **Teorías modernas: colaboración interdisciplinaria y emprendimiento**

El ámbito empresarial ha evolucionado significativamente a lo largo del tiempo, si bien las teorías clásicas y contemporáneas sentaron las bases sobre las capacidades, habilidades y destrezas que enmarcan el perfil de un emprendedor, también mostraron la importancia de la *innovación continua* (visto a la luz de Schumpeter) y, lo complejo que es mantenerse en un mercado donde los elementos claves son la *motivación y percepción*. Condiciones que fueron desarrollando en el emprendedor, no solo la capacidad de adaptarse a cada cambio, sino también, a ver en ello una oportunidad, ahora con una visión de *valor compartido*, con un nuevo elemento que enmarca *competitividad*, que busca además de mejorar la economía de quien emprende, generar también beneficios a los grupos de interés (*Stakeholders*) e incluso a las comunidades o territorios que participan.

Es por ello que, en esta sección se realiza un recorrido hacia aquellas teorías que han surgido con el firme propósito garantizar la sostenibilidad de los emprendimientos en un mundo globalizado, cuya base gira alrededor de teorías modernas sobre «*colaboración interdisciplinaria*» y *emprendimiento*. En primer

lugar, se abordará la investigación que Rosenbloom (2002), desarrolló en la universidad de California sobre cómo la combinación de recursos internos con conocimientos externos permite crear flujos continuos de innovación que se adaptan en el mercado global. Este estudio aplicado desde la academia, demostró que cada una de las facultades al combinar sus fuerzas, lograban crear un flujo continuo de ideas y de mejoras en los emprendimientos de sus estudiantes. Otro trabajo que permite robustecer esta teoría fue realizado por Chesbrough (2003), cuando al abordar la «*teoría de la innovación abierta*» sostuvo que existen dos principios fundamentales: 1. aprovechar *ideas externas* para de este modo aumentar la innovación interna; y, 2. utilizar caminos externos a fin de comercializar las «*innovaciones*» que no son aprovechadas *internamente*.

Este estudio realizado por el Instituto Tecnológico de Massachusetts remarca el aprovechamiento de las ideas de cada una de las facultades, para con recursos externos repotenciar los emprendimientos de los estudiantes. Asimismo, el trabajo realizado por Perkmann & Walsh (2007), en la Universidad de Loughborough – Reino Unido, también al hacer uso de las redes de *innovación abierta*, concluyen que - *las universidades son actores claves*- para el desarrollo de emprendimientos estudiantiles.

Continuando con nuevos estudios en Alemania, Austria y Suiza, Enkel, Gassmann y Chesbrough (2009), indican que existen tres métodos de «*innovación abierta*»: inbound (que consiste en el ingreso de ideas externas), outbound (con considera las salidas de ideas hacia el mercado), y coupled (la intersección entre ambas ideas). Este estudio no solo mejora la comprensión la teoría como tal, sino también, fortalece los emprendimientos estudiantiles en la Universidad Zeppelin de Alemania y St. Gallen en Suiza. Siguiendo la misma línea de investigación, Battilana y Casciaro (2021), por medio de su «*teoría sobre las redes de colaboración interdisciplinarias*», subrayan la importancia de integrar disciplinas, promover *innovación* organizacional, permitir a los individuos con diversos conocimientos y habilidades crear grupos homogéneos para obtener resultados más eficientes y eficaces. Dicha perspectiva, es particularmente relevante en contextos académicos, como la Universidad de Harvard y la Universidad de Toronto donde la colaboración entre facultades permitió impulsar el desarrollo local con propuestas emprendedoras estudiantiles más creativas.

### ¿Qué acerca de las universidades en América Latina y el Caribe?

Los emprendimientos estudiantiles han asumido un papel muy importante en los últimos años, posicionándose como una alternativa viable para fomentar desarrollo económico y social en los jóvenes. Según Boza et al. (2016), las universidades son los protagonistas claves en la contribución del desarrollo local a través de capacitación, transferencia tecnológica, acceso a la información y generación de conocimiento, es decir, el rol de estas *Instituciones de Educación Superior* (IES), no se limita exclusivamente a la formación académica, sino más bien, se extiende hacia la creación de un ecosistema propicio de emprendimientos. Para Medina et al. (2017), estos centros universitarios, son fundamentales en la generación de «*ideas de negocios innovadoras*» con el

objetivo de impulsar mayor desarrollo económico y social en cada comunidad. En este sentido, ambos trabajos resaltan el valor de las IES no sólo como centros de enseñanza, sino también, como incubadoras de emprendimientos estudiantiles.

Además de los estudios previos de Estados Unidos y Europa - analizados en la sección anterior, existen trabajos similares realizados en otras IES en América Latina y el Caribe como: Colombia (2011), Costa Rica (2013), México (2015), Ecuador (2017) y Perú (2019); con la diferencia de que, el estudio previo de Ecuador corresponde a una revisión bibliográfica más concluyente descriptiva, lo cual hace del presente trabajo, un estudio relevante y punto de partida para el resto de universidades del país. En cada uno de estos trabajos, se utilizaron diversos enfoques, por ejemplo, Páez y García (2011), determinó a través de un análisis factorial, cuáles eran las tres *tendencias* que caracterizaban al universitario emprendedor de la Universidad Nacional de Colombia. En Costa Rica, en cambio, la variable *género* y sus diferencias para la conformación de Mipymes fue el eje central de la investigación (Brenes y Bermúdez, 2013). En la Universidad Politécnica del Valle de México, el objetivo de la investigación fue distinto, García (2015) se propuso indagar cuáles eran las *intenciones* de los estudiantes al momento de emprender. Mientras que, en Ecuador, Vásquez (2017) estableció a través de una revisión bibliográfica, cuál es la *relación universidad-emprendimiento* en las diferentes IES. Finalmente, en Perú al igual que en Colombia, se empleó un estudio cuantitativo pero orientado a determinar el nivel de desarrollo de *competencias empresariales* en los estudiantes de la universidad privada Telesup (Casimiro et al., 2019).

## METODOLOGÍA

La investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, con alcance descriptivo-concluyente, utilizando un estudio de caso simple centrado en los estudiantes emprendedores de la Universidad de Guayaquil. La población estuvo conformada por aproximadamente 73.000 estudiantes matriculados en el período académico CI 2024-2025. A partir de una fórmula para población finita, con un nivel de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %, se determinó una muestra probabilística de 1.419 estudiantes.

Para la fase cuantitativa se empleó la técnica de la encuesta, aplicada entre marzo y septiembre de 2024, en el marco del proyecto FCI 085-2023. Las unidades de análisis fueron: a) perfil del estudiante emprendedor y tipos de emprendimientos; b) competencias y estrategias administrativas y financieras; y c) principales barreras percibidas. La validez del instrumento se estableció mediante juicio de coherencia entre ítems y objetivos de investigación. El índice KMO alcanzó un valor de 0,782 y la prueba de esfericidad de Bartlett resultó significativa ( $p < 0,05$ ), confirmando la adecuación muestral.

La fase cualitativa consistió en una revisión bibliográfica de estudios internacionales sobre colaboración interdisciplinaria y emprendimiento, utilizada como base para la formulación de la propuesta estratégica.

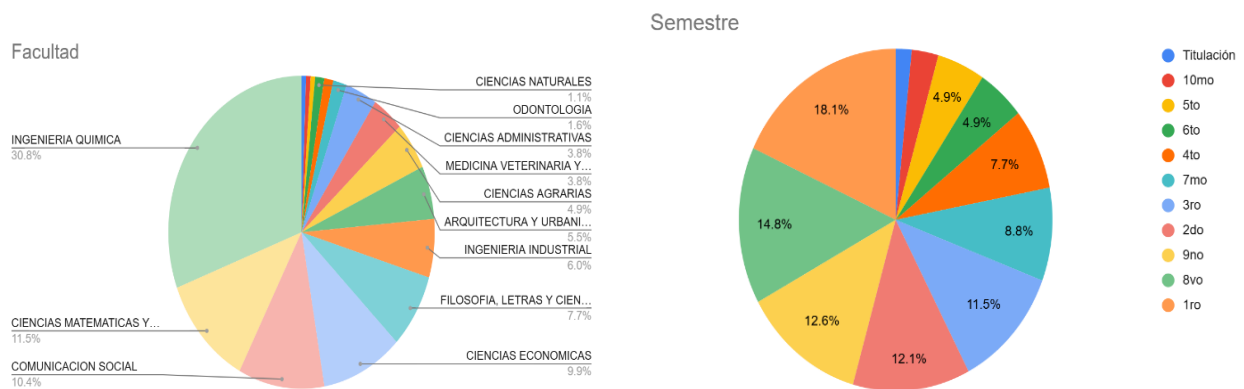
## RESULTADOS

Luego de la aplicación del Cuestionario a los 1.419 alumnos distribuidos entre las 17 facultades, se procesa la información, se realizan las mediciones y comparaciones necesarias a partir de las 3 *dimensiones* consideradas: 1. Perfiles y tipos de emprendimientos 3. Competencias y estrategias administrativas-financieras 3. Principales barreras que enfrenta la comunidad emprendedora estudiantil de la Universidad de Guayaquil.

### Dimensión 1: perfil del emprendedor UG y tipos de emprendimientos

Dentro de la muestra se pudo observar que, 13 de cada 100 alumnos posee un emprendimiento. A nivel de Facultad, las cinco mayores concentraciones se encuentran entre la Facultad de Ingeniería Química (30.8%), seguido de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Matemáticas y Físicas (11.5%); en tercer lugar, la Facultad de Comunicación Social (10.4%), la Facultad de Ciencias Económicas (9.9%) y la Facultad de Filosofía, Letras y Ciencias de la Educación (7.7%) respectivamente. A nivel de semestre, un dato importante que arrojó la investigación es que, la mayor parte de la comunidad emprendedora se concentra entre los estudiantes del primer semestre (18.1%), seguido de los últimos niveles (octavo 14.8% y noveno 12.6%). Sin embargo, también se observa una activa participación de aquellos alumnos que cursan el segundo y tercer semestre (12.1% y 11.5%).

**Figura 1.**  
Ponderación de emprendimientos por Facultad y semestre



Fuente: Base de datos FCI 085-2023

En cuanto a la variable de segmentación sexo, el 55.59% de los jóvenes emprendedores de la Universidad de Guayaquil (UG) son mujeres. De los 182 emprendimientos el 46.70% lleva funcionando menos de un año, es decir, son actividades relativamente nuevas. Respecto al nivel de facturación, se puede observar que el 85% posee ingresos menores a USD 6 000, mientras que, el 2% genera más de USD 12 000 al año.

De acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (INEC, 2019, p. 5), de las 17 categorías establecidas dentro del cuestionario, la mayor parte de los emprendimientos generados por los estudiantes UG, corresponden al sector «comercio al por mayor y menor» CIIU-G (35%), seguidos por «alojamiento y comidas» (CIIU I - 19%), «recreación» (CIIU R - 14%) e «industrias manufactureras» CIIU - C (7%). Sin embargo, el estudio demostró que ninguno de ellos se encuentra debidamente agrupado, existen barreras que esta comunidad emprendedora enfrenta y será analizado en la dimensión 4. Todo ello, no solo limita su desarrollo económico, sino también, la creación de nuevos productos y mercados.

**Tabla 1.**  
Tipos de emprendimientos universitarios UG

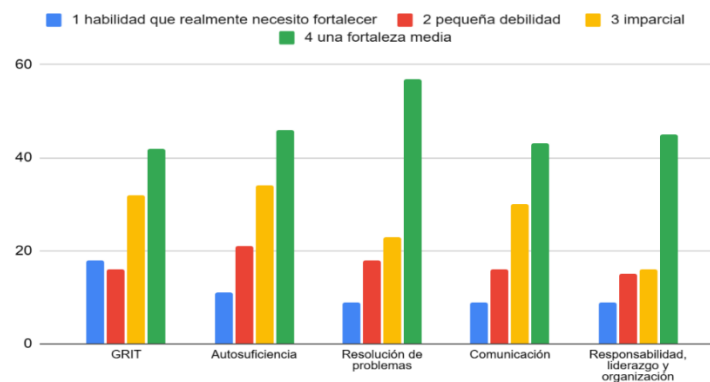
CIIU	Descripción	Total	%
G	Comercio al por mayor y menor	64	35%
I	Alojamiento y comidas	34	19%
R	Recreación	26	14%
C	Industrias manufactureras	12	7%
M	Actividades profesionales	11	6%
P	Enseñanza	8	4%
F	Construcción	6	3%
J	Comunicación	5	3%
Q	Actividades de salud humana	5	3%
H	Transporte	4	2%
K	Financieras y de seguros	3	2%
N	Servicios administrativos	2	1%
E	Agua	1	1%
L	Inmobiliarias	1	1%
<b>Total</b>		<b>182</b>	<b>100%</b>

Fuente: Base de datos FCI 085-2023

### Dimensión 2: competencias y estrategias administrativas-financieras

Extrapolando los criterios «habilidades administrativas» descritos en el trabajo que Molina et al. (2019) realizaron para la Universidad Autónoma de Chihuahua, se logró observar que, el 78% de los estudiantes de la Universidad de Guayaquil consideraron la habilidad «Responsabilidad, liderazgo y organización» como una gran fortaleza al momento de emprender. El segundo lugar lo ocupó la habilidad administrativa «Resolución de problemas» (73%), seguidos de Comunicación (70%), alcanzado las habilidades «GRIT» (técnica que en psicología moderna sostiene que la *perseverancia* y la *pasión* son la clave para alcanzar el éxito) y «autosuficiencia» iguales puntuaciones (64%).

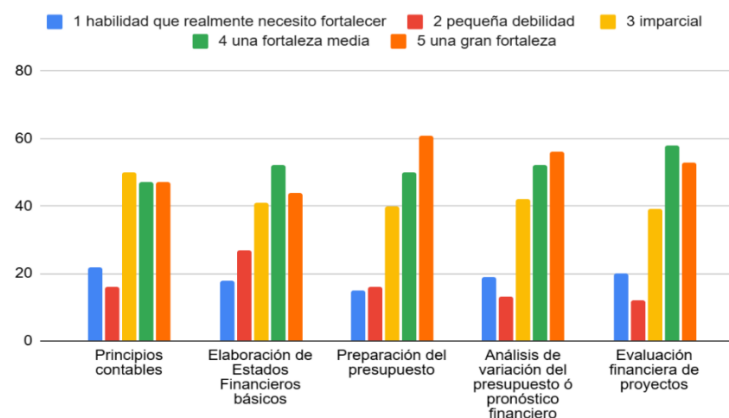
**Figura 2.**  
Habilidades administrativas emprendedores UG



Fuente: Base de datos FCI 085-2023

Respecto al análisis de las «*destrezas financieras*» que poseen los emprendimientos estudiantiles en la Universidad de Guayaquil, se utilizaron los mismos criterios que la Universidad Autónoma de Madrid (Montaño et al., 2016). Lográndose extraer datos interesantes, por ejemplo, el 61% de los emprendimientos consideran «*preparación del presupuesto*» y «*evaluación financiera de proyectos*» como claves para el manejo financiero de su negocio. Mientras que, el 59% utiliza herramientas de «*análisis de variación del presupuesto ó pronóstico financiero*», seguidos de «*elaboración de Estados Financieros básicos*» (53%) y «*principios contables*» (52%) respectivamente.

**Figura 3.**  
Destrezas financieras emprendimientos UG



Fuente: Base de datos FCI 085-2023

Cuando se consultó sobre qué tipo de «*estrategias*» de análisis de entorno aplicaban los emprendedores, el 89% indicó «*análisis FODA*» (matriz que contempla como factores internos: fortalezas – debilidades; y, como factores externos: oportunidades – amenazas), mientras que, la minoría de los estudiantes

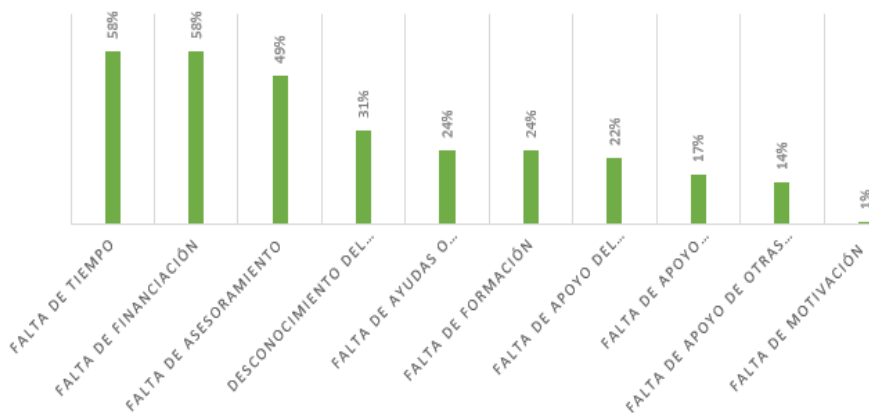
reconocieron aplicar las estrategias de «*ventajas competitivas de Porter*» (26%), PEST – estrategias «*Políticas, económicas, sociales y tecnológicas*» (14%) y CAME – acrónimo de la estrategia «*corregir, afrontar, mantener y explorar*» (12%).

### Dimensión 3: principales barreras

Gran parte de las dificultades que enfrentan los jóvenes estudiantes emprendedores, según el estudio están relacionados con la falta de «*tiempo*» y «*financiamiento*» (ambas en iguales proporciones 58%). Otras barreras que también limitan el desarrollo económico de sus emprendimientos, es la «*carencia de asesoramiento*» (49%) y el «*desconocimiento del mercado*» (31%). Algo no muy alejado de estudios científicos realizados en universidades cercanas como la Pontificia Universidad Católica del Perú (Robles, 2023) y la Universidad Nacional de Colombia (Páez & García, 2011).

**Figura 4.**

Barreras que impiden la innovación en emprendimientos estudiantiles



Fuente: Base de datos FCI 085-2023

## DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos en la presente investigación permiten caracterizar el perfil del estudiante emprendedor de la Universidad de Guayaquil como un actor con fortalezas significativas en habilidades administrativas básicas, tales como liderazgo, organización, responsabilidad y resolución de problemas. Estos hallazgos coinciden con investigaciones previas realizadas en universidades de América Latina, donde se destaca la importancia de estas competencias como elementos iniciales para el desarrollo de iniciativas emprendedoras (Páez & García, 2011; Casimiro et al., 2019). Sin embargo, el predominio de habilidades generales frente a competencias especializadas sugiere la necesidad de profundizar en procesos formativos más avanzados.

En relación con las destrezas financieras, los resultados evidencian que una parte considerable de los estudiantes emprendedores aplica herramientas básicas de gestión, como la elaboración de presupuestos y la evaluación financiera de proyectos. No obstante, se observa una menor apropiación de instrumentos

financieros más complejos, lo que puede limitar la toma de decisiones estratégicas, la planificación a largo plazo y la identificación de oportunidades de crecimiento. Esta situación ha sido documentada en estudios similares desarrollados en instituciones de educación superior de la región, donde se señala que la debilidad en la formación financiera constituye una de las principales causas de la baja sostenibilidad de los emprendimientos universitarios (Velásquez et al., 2016).

En cuanto a las estrategias de análisis del entorno, el uso predominante del análisis FODA refleja una aproximación tradicional a la planificación estratégica, mientras que la baja aplicación de herramientas como el análisis PEST, las ventajas competitivas de Porter o la estrategia CAME evidencia una limitada diversificación de enfoques estratégicos. Esta dependencia de modelos básicos podría restringir la capacidad de los emprendimientos para adaptarse a entornos dinámicos y altamente competitivos, especialmente en contextos de incertidumbre económica.

Por otro lado, las principales barreras identificadas —falta de tiempo, financiamiento y asesoramiento— coinciden con los resultados reportados en estudios realizados en universidades de Perú y Colombia (Robles, 2023; Páez & García, 2011). Estas limitaciones no solo afectan el desempeño individual de los emprendedores, sino que también reflejan la ausencia de un ecosistema institucional articulado que facilite el acompañamiento, la mentoría y el acceso a redes de apoyo.

En este sentido, la ausencia de mecanismos formales de colaboración interfacultativa emerge como uno de los hallazgos más relevantes del estudio. La dispersión de iniciativas emprendedoras y la escasa interacción entre facultades limitan el intercambio de conocimientos, la integración de competencias complementarias y la generación de innovaciones con mayor valor agregado. Las teorías contemporáneas sobre colaboración interdisciplinaria y redes de innovación abierta plantean que la articulación entre distintas áreas del conocimiento favorece la creatividad, la eficiencia organizacional y la sostenibilidad de los emprendimientos (Chesbrough, 2003; Battilana & Casciaro, 2021).

Desde esta perspectiva, la propuesta de estrategias colaborativas interfacultativas (PECI) se presenta como una alternativa viable para fortalecer el ecosistema emprendedor de la Universidad de Guayaquil. La conformación de clústeres de emprendimientos estudiantiles, basados en redes de colaboración interdisciplinaria, permitiría integrar capacidades técnicas, administrativas y creativas, generando sinergias que potencien el impacto económico y social de las iniciativas estudiantiles. Este enfoque no solo se alinea con las mejores prácticas internacionales, sino que también responde a las necesidades específicas del contexto universitario ecuatoriano.

## CONCLUSIONES

Los resultados del estudio evidencian que, pese al potencial emprendedor existente en la Universidad de Guayaquil, persisten debilidades estructurales

relacionadas con la escasa colaboración interfacultativa y la limitada formación en competencias administrativas y financieras avanzadas. Estas condiciones obstaculizan la innovación, la escalabilidad y el acceso a mercados más amplios.

En este contexto, la implementación de estrategias colaborativas interfacultativas permitiría integrar conocimientos, optimizar recursos y fortalecer la cultura emprendedora institucional. La conformación de clústeres de emprendimientos estudiantiles, sustentados en redes de colaboración interdisciplinaria, se presenta como una alternativa viable para potenciar el impacto económico y social de estas iniciativas.

Finalmente, se recomienda que futuras investigaciones profundicen en el análisis longitudinal del impacto de estas estrategias y evalúen su replicabilidad en otras instituciones de educación superior del país.

## REFERENCIAS

- Álvarez, A., & Villareal, M. (2019). Integración interdisciplinaria en el aprendizaje-servicio: Un modelo para la gestión de proyectos en la educación superior. *RIDAS. Revista Iberoamericana de Aprendizaje Servicio*, (8), 96–105. <https://doi.org/10.1344/RIDAS2019.8.5>
- Battilana, J., & Casciaro, T. (2021). *Power, for all: How it really works and why it's everyone's business*. Simon & Schuster.
- Boza, J., Tachong, L., & Moreira, C. (2016). La universidad como catalizador del desarrollo local en Ecuador. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. <https://www.eumed.net/rev/caribe/2016/05/universidad.html>
- Brenes Bonilla, L., & Bermúdez Mesén, L. (2013). Diferencias por género en el emprendimiento empresarial costarricense. *TEC Empresarial*, 7(2), 19–27.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Fletcher Gyles.
- Casimiro, W., Casimiro, C., & Casimiro, J. (2019). Competencias de emprendimiento empresarial en estudiantes universitarios. *Universidad y Sociedad*, 11(5), 61–69.
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Edward Elgar Publishing.
- Chesbrough, H. (2003). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business School Press.
- Drucker, P. F. (1986). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper & Row.
- Enkel, E., Gassmann, O., & Chesbrough, H. (2009). Open R&D and open innovation: Exploring the phenomenon. *R&D Management*, 39(4), 311–316. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9310.2009.00570.x>
- García-García, V. (2015). Emprendimiento empresarial juvenil: Una evaluación con jóvenes estudiantes universitarios. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 13(2), 1221–1236.
- Hidalgo, G., Kamiya, M., & Reyes, M. (2014). *Emprendimientos dinámicos en América Latina: Avances en prácticas y políticas*. CAF – Banco de Desarrollo de América Latina.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2019). *Encuesta estructural empresarial (ENESEM)*. INEC.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Medina, E., Moncayo, O., Jácome, L., & Albarrasin, M. (2017). El emprendimiento en el sistema universitario. *Revista Didasc@lia: Didáctica y Educación*, 8(1), 163–178.
- Molina, L., Piñón, L., Sapién, A., & Gallegos, V. (2019). Análisis de las habilidades administrativas y de gestión en las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Chihuahua. *Nova Scientia*, 11(22), 293–322.  
<https://doi.org/10.21640/ns.v11i22.1751>
- Narváez, M., & Fernández, G. (2008). Estrategias competitivas para fortalecer sectores de actividad empresarial en el mercado global. *Revista Venezolana de Gerencia*, 13(42), 233–243.
- Páez, D., & García, J. (2011). Acercamiento a las características del universitario emprendedor en la Universidad Nacional de Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (71), 52–69.
- Pérez, A., Castillo, A., Barceló, M., & León, J. (2009). Importancia de los clústeres del conocimiento como estructura que favorece la gestión del conocimiento entre organizaciones. *Intangible Capital*, 5(1), 33–64.  
<https://doi.org/10.3926/ic.87>
- Perkmann, M., & Walsh, K. (2007). University–industry relationships and open innovation: Towards a research agenda. *Research Policy*, 36(4), 259–280.  
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2007.00225.x>
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1–2), 62–77.
- Robles, A. (2023). *¿Qué impide la innovación en emprendedores? Cinco barreras y cómo superarlas*. CIDE – Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Rosenbloom, R. S. (2002). The role of the business model in capturing value from innovation: Evidence from Xerox Corporation’s technology spin-off companies. *Industrial and Corporate Change*, 11(3), 529–555.
- Say, J.-B. (1803). *Traité d’économie politique*. Deterville.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.
- Vásquez, C. (2017). Educación para el emprendimiento en la universidad. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, (2), 121–147.
- Velásquez, B., Ponce, V., & Franco, M. (2016). La gestión administrativa y financiera: Una perspectiva desde los supermercados del cantón Quevedo. *Revista Empresarial*, 10(2), 15–20.