



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR EN LAS
STARTUPS DE LA INDUSTRIA FINTECH DEL PERÚ DURANTE EL
2018-2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración

Autoras:

Gladys Leonila Soto Barrantes
Rosa Ysabel Vicente Barrientos

Asesor:

Mgtr. Augusto Paz Campaña

Lima - Perú

2021

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Mgtr. Augusto Paz Campaña, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de **ADMINISTRACIÓN**, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- Soto Barrantes Gladys Leonila
- Vicente Barrientos Rosa Ysabel

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: El ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la Industria Fintech del Perú durante el 2018-2019 para aspirar al título profesional de: Licenciada en Administración por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

Ing. /Lic./Mg./Dr. Nombre y Apellidos

Asesor

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de las estudiantes: Soto Barrantes Gladys Leonila y Vicente Barrientos Rosa Ysabel para aspirar al título profesional con la tesis denominada: El ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la Industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellidos
Jurado

Ing./Lic./Dr./Mg. Nombre y Apellis

DEDICATORIA

Agradecemos a nuestros padres por acompañarnos y apoyarnos en este gran esfuerzo para ser buenas profesionales.

A aquellos emprendedores que a pesar de las adversidades luchan por seguir adelante.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por daros la oportunidad de crecer y alcanzar nuestros sueños. A nuestro asesor Augusto Paz Campaña, por todo su apoyo y por ser una guía para alcanzar nuestros objetivos, A la profesora Grecia Pardavé por motivarnos a ser mejores y por su apoyo en los inicios de este trabajo de investigación a las instituciones como PECAP e Innóvate Perú y las StartUps de la industria Fintech que aportaron para cumplir con nuestras metas.

Tabla de contenidos

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS	2
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
ÍNDICE DE TABLAS	7
INDICE DE FIGURAS	8
ÍNDICE DE ECUACIONES	9
RESUMEN	10
ABSTRACT	11
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	61
CAPÍTULO III. RESULTADOS	77
CAPITULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	100
REFERENCIAS	105
ANEXOS	120

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Relación de teorías y definiciones	58
Tabla 2: Relación de StartUp por región que iniciaron su participación en los concursos de Innóvate Perú entre el 2018 y 2019	67
Tabla 3: Análisis de confiabilidad del instrumento	72
Tabla 4: Generación en la que participó	77
Tabla 5: Año en el que participó	78
Tabla 6: ¿Considera usted que el concurso Innóvate Perú promovido por el Ministerio de la Producción ha fortalecido su empresa?	80
Tabla 7: ¿Considera usted que los gremios de inversionistas han contribuido al aumento de la productividad de su empresa?	81
Tabla 8: ¿Considera usted que las incubadoras han influido en el desarrollo de su emprendimiento?	82
Tabla 9: ¿Qué ventajas le ofrece una aceleradora?	83
Tabla 10: ¿En qué etapa de su emprendimiento recibió el aporte de las aceleradoras?	84
Tabla 11: ¿Qué tipo de inversión ha recibido?	86
Tabla 12: ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión privada recibida para la generación de su proyecto?	87
Tabla 13: ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión propia para la generación de su proyecto?	88
Tabla 14: ¿Cómo ha sido el financiamiento de su proyecto?	89
Tabla 15: ¿Cómo ha sido el financiamiento de su proyecto?	91
Tabla 16: ¿Cómo podría contribuir el Estado Peruano en el desarrollo de la industria Fintech?	93
Tabla 17: ¿Cuáles son los principales aportes de las Fintech que usted dirige al mercado?	94
Tabla 18: Indique usted ¿Cuál es el tamaño de mercado global de su StartUp en N° de productos?	95
Tabla 19: ¿Qué tipo de actividad económica realiza su StartUp?	96
Tabla 20: ¿Indique usted, ¿Cuál es su participación en el mercado?	97

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Actores del ecosistema emprendedor.	40
Figura 2: Ontología del crecimiento empresarial	42
Figura 3: . Ciclo de vida de las StartUps	58
Figura 4: La Industria Fintech en el Perú	67
Figura 5: Generación en la que participó	79
Figura 6: Año en el que participó	80
Figura 7: ¿Considera usted que el concurso Innóvate Perú promovido por el Ministerio de la Producción ha fortalecido su empresa?	82
Figura 8: ¿Considera usted que los gremios de inversionistas han contribuido al aumento de la productividad de su empresa?	83
Figura 9: ¿Considera usted que las incubadoras han influido en el desarrollo de su emprendimiento?	84
Figura 10: ¿Qué ventajas le ofrece una aceleradora?	85
Figura 11:¿En qué etapa de su emprendimiento recibió el aporte de las aceleradoras?	87
Figura 12, ¿Qué tipo de inversión ha recibido?	88
Figura 13, ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión privada recibida para la generación de su proyecto?	89
Figura 14, ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión propia para la generación de su proyecto?	91
Figura 15, ¿Cómo ha sido el financiamiento de su proyecto?	92
Figura 16, Categorías de financiamiento	93
Figura 17, ¿Cómo ha impulsado el Estado Peruano a las StartUp de la industria Fintech?	94
Figura 18, ¿Cómo podría contribuir el Estado Peruano en el desarrollo de la industria fintech?	95
Figura 19, ¿Cuáles son los principales aportes de las Fintech que usted dirige al mercado?	96
Figura 20, Indique usted ¿Cuál es el tamaño de mercado global de su StartUp en N° de productos?	97
Figura 21, ¿Qué tipo de actividad económica realiza su StartUp?	98
Figura 22, Indique usted ¿Cuál es su participación en el mercado?	99

ÍNDICE DE ECUACIONES

Formula 1: Alfa de Cronbach

73

RESUMEN

El Programa Innóvate Perú a través de sus concursos anuales convocados desde el año 2014, cofinancia proyectos de innovación empresarial, desarrollo productivo, emprendimiento e instituciones del ecosistema; con el tiempo se han generado políticas e instrumentos de cofinanciamiento que concuerden con lo que necesita el ecosistema tal como capital semilla para emprendedores innovadores, además del apoyo de las aceleradoras e incubadoras.

Esta investigación busca describir cómo es el ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019, para ello se utilizó un enfoque cuantitativo aplicando una encuesta a catorce (14) Fintech que participaron en el Concurso Innóvate Perú en los años 2018 y 2019.

Luego de la identificación de las variables y la elaboración del cuestionario de preguntas, se procedió a aplicar la encuesta; La información recogida en el trabajo de campo fue analizada utilizando el formato SPSS, con el cual se obtuvo resultados estadísticos específicos e histogramas de lectura fácil. Al finalizar el estudio se pudo obtener que más de un 70% de las Fintech señala que el ecosistema de emprendimiento innovador ha influido en su desarrollo.

Palabras clave: Ecosistema, Fintech, innovación, desarrollo productivo.

ABSTRACT

The Innóvate Perú Program through its annual competitions called since 2014, co-finances business innovation projects, productive development, entrepreneurship and ecosystem institutions; Over time, policies and co-financing instruments have been generated that match what the ecosystem needs, such as seed capital for innovative entrepreneurs, in addition to the support of accelerators and incubators.

This research seeks to describe what the innovative entrepreneurship ecosystem is like and its influence on the StartUps of the Fintech industry in Peru during 2018-2019, for this a quantitative approach was used applying a survey to fourteen (14) Fintech that participated in the Contest. Innóvate Peru in the years 2018 and 2019.

After identifying the variables and preparing the questionnaire, the survey was applied; The information collected in the field work was analyzed using the SPSS format, with which specific statistical results and easy-to-read histograms were obtained. At the end of the study, it was possible to obtain that more than 70% of Fintech companies indicate that the innovative entrepreneurship ecosystem has influenced their development.

Keywords: Ecosystem, Fintech, innovation, productive development.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Moore (1993) señala que las operaciones empresariales en el mundo cada vez trabajan más dentro de un comercio interconectado, el autor sugiere que una organización no puede ser vista por si sola dentro de una industria, sino como actor dentro de un ecosistema empresarial donde sus miembros forman parte de distintas industrias. El ecosistema consiste en un mercado heterogéneo que trabaja de manera interconectada y evoluciona continuamente creando valor, donde uno depende del otro para su desarrollo y existencia (Zhang-Zhang, Rohlfer & Rajasekera, 2020, p.4).

Existe una oportunidad para que las empresas se relacionen entre sí, esta red de relaciones se da entre las Startups Fintech, convirtiéndose en socios clave de las industrias, reguladores financieros, grupos de inversores, socios B2B (de negocio a negocios), y clientes finales; estas relaciones son más valiosas en ambientes altamente dinámicos y nuevos mercados, permitiendo que estos compartan riesgos mediante su desarrollo. El ecosistema Fintech, de manera organizada mejora el desempeño de las empresas, además de la rapidez en la innovación y una economía creciente y sostenible. También el conocimiento, la investigación y desarrollo interno (I+D) son importantes para una continua innovación y la sostenibilidad empresarial; para los autores el modelo innovador de negocio Fintech se trata de “Negocios Multilaterales donde existen múltiples actores interesados con preferencias potencialmente divergentes” (Zhang-Zhang, Rohlfer & Rajasekera, 2020, p.4).

Isenberg (2010), señala que el ecosistema emprendedor cuenta con diversos componentes y esto varía según los propósitos para los cuales se han estructurado, dentro de esta estructura se encuentran: 1. Políticas de gobierno, 2. Marco regulatorio e infraestructura. 3. Financiamiento y finanzas, 4. Cultura, 5. Mentores, asesores y sistemas de apoyo, 6. Las universidades como catalizadores, 7. Educaciones y entrenamientos, 8. Capital humano y fuerza laboral y 9. Mercados locales y globales. La importancia del desarrollo de un ecosistema emprendedor debe llegar a todos los niveles: local, provincial y nacional (Vekić, Fajsi & Borocki, 2018).

Para el Harvard Business Review (2018), las innovaciones de alta tecnología predominan como ecosistemas productivos, es decir, aquellos ecosistemas donde los vínculos entre las distintas organizaciones que lo conforman poseen mecanismo que logran favorecer su interacción, este sistema en conjunto logra llenarse de conocimientos fundamentales para su crecimiento frente a la economía digital. Un ejemplo es los Estados Unidos, con el Silicon Valley, Seattle y New York; gracias a su tecnología estas nuevas empresas ahora se han globalizado. Asimismo, en los últimos diez años, el ecosistema startups en el mundo ha tenido mayor crecimiento, desde Shanghai y Beijing, hasta Mumbai y Bangalore, Londres, Berlín Estocolmo, Tel Aviv y Toronto, además de muchas ciudades de Estados Unidos. Por otro lado, la tecnología digital está siendo muy utilizada en muchos países y hace que su crecimiento sea a mayor escala. En las últimas dos décadas los segmentos de negocio de constante crecimiento están relacionados a cuatro (4) categorías: Servicios web & aplicaciones (18.6%), SAAS (software como servicios) (15.3%), E-commerce (10.1%) y IT & Software (8.6%), la revolución de las startups se ha centrado en

mejorar la calidad de vida de las personas y las empresas con detalles únicos que genera cada una de ellas.

En el año 2013, para los latinoamericanos las empresas Fintech eran parte de un riesgo dentro del sistema financiero y consideraban que las autoridades debían actuar para evitar su afectación en el mercado; sin embargo, al observar el crecimiento dinámico de la industria Fintech en el mundo, este mito se dejó de lado empezando a cobrar gran aceptación por los usuarios. Para el 2016, debido a las experiencias de grandes bancos en el mundo que adquirirían a las empresas Fintech, las alianzas entre estas se extendían en el resto de los países, pero en Perú aún no había gran aceptación.

Los países occidentales llevaban una gran ventaja sobre Latinoamérica, incluso para el año 2017 existía la necesidad de contar con un ecosistema colaborativo basado en medios digitales y que el servicio se desarrolle a través de celulares y no de tarjetas plásticas; ya para el año 2019 Latinoamérica había experimentado un crecimiento exponencial de las empresas Fintech; donde México alcanzó una tasa de 23% y Brasil un 33%. Hasta el 2019, Latinoamérica cuenta con más de 1,230 empresas Fintech, y su tasa de mortalidad tiene en promedio 12%, a pesar de ello, este sector industrial no sólo tiene mayores emprendimientos cada año, sino además algunos de los países de la región cuentan con agendas regulatorias (Brasil, Colombia y México), estas regulaciones ayudan al crecimiento de los sectores de la industria Fintech (Vodanovic Legal, 2019).

Dentro de las estimaciones de inversión pública dirigida a ciencia, tecnología e innovación en el Perú para el periodo 2013 al 2020, se consideró el financiamiento a las actividades de innovación y su incorporación al mercado. Este apoyo consiste en habilitar

nuevos emprendimientos con capital de riesgo en la fase de innovación y la obtención de mayores retornos. Dentro de esta actividad económica se encuentran las startups y los spin offs (empresas de mayor crecimiento y los negocios empresariales promovidos por universidades), como generadoras de crecimiento económico (Ministerio de Economía y Finanzas, 2013).

En el año 2017, la CONCYTEC con la finalidad de mejorar y ampliar el sistema de ciencia y tecnología e innovación para los cinco siguientes años, suscribió un convenio con el Banco Mundial por \$ 100 millones. Además, dentro de la reunión de presentación de los impactos generados en el ecosistema científico, innovador y competitivo, se presentaron cuatro proyectos de las universidades de las ciudades de Lima (UNI), Puno (Universidad Nacional del Altiplano), Arequipa (Universidad Católica San Pablo) y Piura (Universidad de Piura), relacionados al sector de la agricultura, minería y optimización de procesos de producción.

Por otro lado, StartUp Perú, viene funcionando desde el año 2013, como una herramienta de oportunidades para los emprendedores e innovadores cuyas ideas de negocio son de rápido crecimiento. Esta herramienta que forma parte de Innóvate Perú (2014), realiza concursos de capital semilla (Financiamiento inicial) y para ser parte de estos concursos, las startups deben contar con un producto desarrollado y listo para lanzar al mercado.

En el año 2014 el Ministerio de la Producción del Perú, creó el Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (Innóvate Perú), este programa está dirigido a apoyar a los emprendedores cofinanciando proyectos de innovación empresarial,

desarrollo de productos y emprendimientos a través de concursos regionales impulsados por StartUp Perú (Innovate Perú, 2019).

Los concursos de Capital Semilla que promueve StartUp Perú, en el año 2013 tuvo su primera generación (las generaciones son los grupos de emprendimientos innovadores que han sido seleccionados por los programas de promoción de StartUp Perú, cuya participación es de acuerdo a las bases del concurso), su Sexta Generación se llevó a cabo en el 2018 y seleccionó 76 proyectos divididos en tres (3) categorías: Emprendedores Innovadores, contó con 53 proyectos seleccionados cuyos cofinanciamientos han sido hasta de S/50 mil soles. En la segunda categoría de Emprendimientos Dinámicos se seleccionaron 21 proyectos con un cofinanciamiento de hasta S/ 120 mil soles y finalmente la Categoría de Empresas de Alto Impacto (Alto crecimiento), se seleccionaron dos (2) empresas con un cofinanciamiento de hasta S/ 500 mil soles.

De Acuerdo con el PECAP, en el año 2018, la inversión en las StartUps peruanas llegó a 9.1 millones de dólares entre la inversión local e internacional (72% Inversión ángel y 28% de Fondo de Inversión). Para el 2019, que corresponde a la Séptima Generación de StartUp Perú, se seleccionaron 84 proyectos. En la categoría de Emprendimientos Innovadores fueron 62 proyectos seleccionados y en la categoría de Emprendimiento Dinámicos 22 proyectos. El cofinanciamiento para el caso de la primera categoría se sigue manteniendo, sin embargo, en la segunda categoría el cofinanciamiento fue hasta de S/ 140 mil soles (StartUp Perú, 2019).

En cuanto a los fondos de inversión, según el PECAP (2019), esta se duplicó en comparación del año anterior, llegando a sumar entre la inversión nacional y extranjera \$

20.6 millones de dólares (78% de Fondo de inversión, 19% de Inversión ángel y 3% N/P). Por otro lado, dentro de las inversiones para proyectos de innovación, el Estado Perú invertirá el 1% del producto bruto interno (PBI), es decir, aproximadamente unos 10,000 millones de soles (Ministerio de la Producción, 2019).

En el ámbito político, el Poder Ejecutivo del Perú emitió el Decreto de Urgencia N° 13-2020, aprobado el 22 de enero de 2020, cuyo fin es contribuir al acceso de financiamiento de las Mipymes, emprendimientos y StartUps, mejorando las condiciones para la obtención de financiamiento que facilite el desarrollo de su producción. Con ello, se propone a favorecer las actividades económicas del país (Diario El Peruano, 2020).

Uno de los casos peruanos resaltantes en el Perú es BIM (Billetera electrónica de pagos digitales peruanos) que es una Fintech propia de las entidades financieras, este sistema permite realizar pagos y transferencias las 24 horas del día de cuentas asociadas a las entidades bancarias; para abril de 2019 el flujo registrado de operaciones a través del sistema BIM fue de 5.9 millones, con más de 640 mil usuarios; con ellos el sector financiero se dirige a una transformación y modernización, el rol de los emprendedores tecnológicos juega un papel muy importante para acelerar la innovación cambiando las formas de interacción entre los usuarios y los servicios financieros.

En el Perú, los emprendimientos de las Fintech enfrentan diversos desafíos regulatorios; por ello, dentro del mercado financiero no todos los emprendimientos llegan a su consolidación. Si se contará con políticas públicas adecuadas que promuevan el ecosistema Fintech, mejorarían las condiciones dentro del mercado, para que esto suceda es

necesario el desarrollo de un trabajo conjunto entre el Estado y los actores de mercados de las Fintech.

En mayo de 2013, se presentó ante el Congreso de la República, un Proyecto de Ley que regula el Financiamiento Participativo Financiero (PFP) con el cual se busca la regulación de los modelos de negocio financiero y participativo “Crowdfunding financiero”.

Por otro lado, en el Perú no se cuenta con prácticas totalmente digitales de las empresas bancarias por lo que es necesario el fomento de estas como iniciativas de negocio con el fin de superar diversos obstáculos sobre el desarrollo de la infraestructura pública. Otro factor de importancia es la falta de conectividad, si bien existe un crecimiento del uso de internet el Lima, muchas regiones no cuentan en su totalidad con este servicio (Vodanovic Legal, 2019).

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿Cómo es el ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cómo son los actores de desarrollo en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019?
- ¿Cómo es la inversión en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019?

- ¿Cómo es el financiamiento en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019?
- ¿Cómo es la promoción y desarrollo en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019?

1.3.1 Objetivos

1.3.2 Objetivo General

Describir cómo es el ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.

1.3.3 Objetivos específicos

- Describir cómo son los actores de desarrollo en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.
- Describir cómo es la inversión en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.
- Describir cómo es el financiamiento en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.
- Describir cómo es la promoción y desarrollo en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.

1.3. Justificación

Teórica: Esta investigación es un aporte de conocimientos basado en teorías que pueden ser incorporadas a otras investigaciones o utilizarlas para debatir acerca del tema de estudio o contrastar teorías en contra. Además, permiten profundizar sobre la importancia de la influencia del ecosistema emprendedor y la misión de cada uno de los actores en el desarrollo de las StartUps.

Valorativa: Los resultados sirven como un marco referencial o instrumento de información para estudiantes, empresas, instituciones del estado o ciudadanos, porque presenta los índices de crecimiento empresarial de las StartUps, los fondos de inversión nacional e internacionales y aquellas StartUps que se encuentran dentro del mercado internacional.

Académica: Por su marco conceptual y la metodología que es un aporte para aquellos estudiantes o investigadores interesados en el tema de investigación, además, la investigación ha recopilado una serie de teorías y términos que generan un lenguaje común sobre los ecosistemas y las StartUps de la industria Fintech.

Práctica: Los resultados de esta investigación dan a conocer cómo ha influido el ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la industria Fintech, sus etapas de su crecimiento evidenciando el surgimiento de posibles problemas que permitan a los investigadores proponer nuevas estrategias que contribuyan a la resolución de los mismos.

Económico: El resultado de esta investigación da a conocer como la incorporación de las Fintech, colaboran con la prestación de sus servicios a todo el sistema financiero, aumentando sus transacciones. Asimismo, con la innovación tecnológica se lograría

desarrollar nuevos modelos de servicios y productos que apoyen al desarrollo de la industria financiera.

Social: Con los resultados de esta investigación se conocerá el objetivo de las Fintech dentro del mercado financiero; sus servicios y productos, así como la reducción de costos para aquellas personas que realizan diversas transacciones financieras y los medios digitales que deben utilizar. Este préstamo de servicios financieros ha logrado que una gran parte de la población no utilice la banca tradicional, permitiéndoles invertir este tiempo en otras actividades, de la misma manera las industrias del sector bancario han logrado avanzar en tecnología creando sus propias Fintech.

1.4. Marco Teórico

1.4.1. Antecedentes Nacionales

(Campos & Martínez, 2017). En su tesis, “Necesidad de crear un marco regulatorio específico para las Fintech en el Perú”, para obtener el grado de Maestro de Finanzas y derecho corporativo, el objetivo principal es determinar si es necesaria la creación de un marco regulatorio para el sector Fintech en Perú.

El enfoque de esta investigación es cualitativo, para ello se utilizó diferentes herramientas como las entrevistas a profesionales y especialistas en el tema, también se tomó referencias bibliográficas (normativa vigente, información técnica), libros, revistas y documentos. Esta investigación es teórica analítica.

La presente tesis concluyo que las Fintech están contribuyendo favorablemente a la bancarización y la inclusión financiera en el Perú. por ello es importante que cuente con un

marco regulatorio para aquellas plataformas que captan dinero y realicen actividades de intermediación financiera.

(Gamboa, Guerra & Utrilla, 2017). En la ciudad de Lima, en una tesis titulada “Importancia de los actores clave para el desarrollar una StartUps en Perú”, para obtener el título de Licenciado en Negocios Internacionales, cuyo objetivo fue determinar si los actores que intervienen en el proceso de creación y crecimiento de una StartUps impulsan su desarrollo. Para ello se analizarán los actores las cuales son: el capital humano emprendedor, plataformas CTI, financiamiento, políticas y regulaciones y el sistema educativo.

La metodología utilizada fue la revisión de datos estadísticos globales y su comparación en los últimos diez años. A través de análisis de variación porcentual y revisión de hitos en un tiempo determinado, para evaluar los cambios en el ecosistema y plantear una mejora a corto tiempo. Al tratarse de una tesis descriptiva se aplicó el análisis en función a los datos estadísticos obtenidos del GEM, OCDE, INEI, Innova y otros organismos que se dedican al emprendimiento a nivel mundial y nacional.

El trabajo de investigación dio como resultado que el entorno de las StartUps ha ido evolucionando, pero todavía hay un largo camino por recorrer para estar a la par de otras instituciones extranjeras como Brasil, Chile y México, para ello es importante desarrollar un ecosistema que apoye al desarrollo de nuevos emprendimientos y generar nuevos empleos.

El aporte brindado de esta investigación radica principalmente en cómo el gobierno peruano se preocupa por impulsar el emprendimiento para ello se han creado programas, capacitaciones y concursos que ayuden a impulsar el desarrollo de las StartUps en el Perú.

Adicionalmente se puede encontrar información sobre los financiamientos que brinda Innova Perú, para la formación de nuevos StartUps.

(Ames,2018). En la ciudad de Lima, en su tesis “Las fintech y su incidencia en la inclusión financiera en Perú (2015-2017), para obtener el título de profesional de Contador Público, cuyo objetivo es analizar de qué manera las fintech han incidido en la inclusión financiera en Perú durante el periodo 2015-2017.

La metodología desarrollada es descriptiva por que busca especificar las características de las variables de estudio y correlacional ya que hay una relación de asociación entre dos o más variables. El enfoque de la investigación fue cuantitativo de tipo documental, no experimental.

El trabajo de investigación comprobó que las fintech tiene un grado relativo de incidencia en la inclusión financiera debido a los canales de acceso a servicios como son los “préstamos” y la de “pagos y remesas”. También es importante mencionar que las fintech permite la llegada de servicios financieros a lugares de poco acceso a un menor costo.

El aporte brindado de esta investigación es el marco teórico porque nos brinda información sobre las fintech en relación a definiciones, características, estudios relacionados a ello y teorías.

(Montesinos, Ormeño & Piña, 2018) En la ciudad de Lima, en una tesis titulada, “El rol de las incubadoras de negocios universitarias dentro del ecosistema emprendedor peruano: Una aplicación para el sistema de incubación empresarial SIE-PUCP”, para obtener

el título de Licenciado en Gestión Empresarial, el objetivo de la tesis fue identificar cuáles son los roles de la incubadora SIE-PUCP dentro del ecosistema emprendedor peruano.

Para el desarrollo de la investigación se realizaron dos tipos de alcance el primero es exploratorio porque tiene que ver con el poco conocimiento con las incubadoras universitarias en el ecosistema emprendedor y el segunda alcance es descriptivo puesto que busca identificar las características de los incubados y a los actores del ecosistema emprendedor peruano, El enfoque de la investigación es mixta; para la cual se realizó una entrevista a un grupo de 30 actores del ecosistema emprendedor, utilizando las herramientas de recolección de corte cualitativo, para la recolección de aspecto cuantitativo se encuestaron a 50 emprendedores.

La investigación concluyó que la participación de las incubadoras universitarias como centros formativos generan emprendedores de valor y calidad al ecosistema. Por otra parte, el trabajo de la incubadora SIED-PUCP ha sido reconocido como una de las fuentes de apoyo con mayor antigüedad en el ecosistema; sin embargo, se requiere de una actualización en sus métodos de enseñanza y contenidos para poder brindar al emprendedor mecanismo de respuestas ante un entorno cambiante.

Este trabajo de investigación permite conocer el rol de las incubadoras de negocios dentro de las universidades mediante un estudio de caso aplicado en la Pontificia Universidad Católica del Perú y conocer los pilares del ecosistema emprendedor.

(Hinostroza, Linares & Sotomayor, 2019) En la ciudad de Lima, en una tesis titulada, “El constructor de ecosistema de emprendimiento social en el Perú: el caso red “Kunan”

durante el periodo de setiembre del 2018 a junio del 2019, para obtener el título de Licenciado en Gestión Empresarial, el objetivo es analizar el modelo de gestión de la red “Kunan”, a partir de sus ejes comerciales y de networking con los emprendimientos sociales y ambientales que la conforman.

La metodología de investigación es de alcance descriptivo con un enfoque mixto de la perspectiva cuantitativa, se realizaron encuestas como herramienta de recolección de datos, también se utilizaron herramientas cualitativas como entrevistas, instrumentos de medición abierta e interactivas. El horizonte temporal de la investigación es transversal, no experimental debido a que no se manipulan las variables

La presente tesis concluye que el modelo de su gestión de red genera oportunidades vinculadas al desarrollo del capital social en los emprendimientos sociales que la conforman.

El trabajo de investigación permite comprender el ecosistema en el que participan los emprendimientos sociales, porque a partir de ello se les brindara el apoyo y crecimiento para su consolidación.

(Padilla & Pinto, 2019) en la ciudad de Lima, en una tesis, “Principales factores que faciliten la internacionalización de las Start-Ups en el Perú”, para obtener el título de Licenciado en Negocios Internacionales, el objetivo es identificar la combinación entre los principales factores internos y externos que facilitan la internacionalización de las Start-Ups peruanas.

El tipo de investigación es descriptiva porque recolecta información, correlacional dado que busca conocer el comportamiento o grado de asociación que existe entre los

factores identificados y la decisión de internacionalizarse, es no experimental pues se busca obtener información de las variables. El diseño de la investigación cuenta con el método cualitativo porque se realizaron entrevistas a profundidad semiestructuradas a los representantes del ecosistema emprendedor y cuantitativo por la realización de encuestas de escala de Likert con variables nominales para poder cuantificarlas.

Como resultados se puede observar que existen diferentes factores que pueden ayudar a las startups a lograr la internacionalización entre ellas el ambiente laboral, también las actitudes como la capacidad de ejecución, el liderazgo y también es necesario que tenga las metas claras desde el inicio.

El aporte de la tesis permite analizar los factores internos como la visión internacional de los fundadores, la capacidad de innovación de las startups y la experiencia propia del emprendedor.

(Marcos, Palomino & Velásquez, 2019). En la ciudad de Lima, en una tesis titulada “Caracterización del proceso de innovación de fintech peruanas: Estudio de casos múltiples de fintech ganadoras del concurso startup Perú”, para obtener el título profesional de Licenciado de Gestión Empresarial, cuyo objetivo es caracterizar la gestión del proceso de innovación de seis fintech ganadoras del concurso Startup Perú.

El alcance de esta investigación es exploratoria, descriptiva, correlacional y causal. Esta investigación tiene un enfoque cualitativo permitiendo utilizar instrumentos de medición como son las entrevistas semi estructuradas, es de horizonte temporal transversal ya que se realiza en un solo periodo de tiempo.

La presente tesis concluyo que las fintech innovan por la alta competitividad en el sector, para crecer y principalmente porque el modelo de negocio así lo exige. Asimismo, los expertos indican que el proceso de innovación debe ser flexible y sin burocracias.

El aporte brindado por esta investigación permite conocer cómo el ecosistema de innovación permite el desarrollo de emprendimientos que ofrecen productos y servicios financieros.

(Galarreta, Ishara. Llanca & Rivera, 2019). En una tesis titulada, “Principales factores del desarrollo de la industria fintech para un país emergente en Latinoamérica”, para obtener el grado de Maestro en dirección de tecnologías de información, cuyo objetivo fue diseñar un modelo de factores que contribuyen al desarrollo de la industria fintech en un país emergente de la región latinoamericana.

El tipo de investigación es exploratorio, además el alcance de tipo explicativo y casual. El instrumento de medición es un modelo de encuesta cuantitativa, que permite medir la relación de causalidad entre dos variables, la encuesta se elaboró a través de Survey Monkey que es una herramienta para la creación de encuesta en línea.

La presente tesis concluyo que hay varios factores que ayudan al desarrollo de las fintech entre son: la regulación de la industria, condiciones del sistema financiero, características del mercado, características de las fintech e infraestructura tecnológica. Ellos impulsarán el crecimiento de la industria.

(Morales, 2019). En un trabajo de investigación titulado, “Estudio de mercado de una empresa Fintech en Cusco especializada en el sector microfinanciero”, para obtener el grado de Bachiller en Ingeniería Industrial, cuyo objetivo fue determinar el estudio de mercado de una Fintech en Cusco especializada en el segmento microfinanciero.

El tipo de investigación fue exploratoria y cuantitativa; el instrumento de medición fue un modelo de encuesta aplicada de 348 personas (cuantitativa). Se realizó una revisión documental con énfasis en el marco referencial conceptual, asimismo se elaboró un cuestionario para la aplicación de entrevistas a profesionales y especialistas en el tema.

De los resultados se obtuvo que un alto porcentaje de inversión es para el capital de trabajo 57% y de inversión el 18%.

Este trabajo de investigación brinda un aporte a través del tipo de instrumento utilizado, debido a que permite conocer cifras porcentuales de cada ítem y determinar cuan relevante pueden ser los resultados.

1.4.2. Antecedentes Internacionales

(Hiltunen, 2017). En la ciudad de Oulu, Finlandia; en su tesis “Ecosistemas empresariales y desarrollo inicial” para optar el Grado de Master en Ciencias, se sustentó una investigación cuyo objetivo es descubrir cómo los ecosistemas afectan el desarrollo de nuevas empresas, en relación al fenómeno del crecimiento y desarrollo de las startups de lo cual no se ha descrito o explicado. Los datos primarios se obtuvieron a través de seis (6) entrevistas, utilizando la metodología abductiva (explicativa). Además, se tienen como datos

secundarios fuentes de internet y artículos relacionados a la investigación, lo que hacen que esta sea investigación sea de tipo exploratorio y cualitativa.

Como hallazgos se pudo observar, que los ecosistemas son parte importantes de las nuevas empresas por las oportunidades de desarrollo que estas ofrecen. Además, una de las razones de ser del ecosistema es la elaboración de estrategias, planificación y acciones de la empresa. La interacción de los ecosistemas es un indicador de la participación del startup dentro del ecosistema dado a que les brindan información sobre las áreas a desarrollar y las estrategias a utilizar.

Este estudio tiene como aporte importante el marco teórico, considerando que la palabra ecosistema está relacionada a la biología y los medios naturales, dentro del marco teórico de este estudio se puede observar que la palabra ecosistema menciona los mecanismos de interrelación entre los actores que forman parte de ella. Asimismo, se puede conocer la diferencia que existe entre los actores que conforman los ecosistemas internacionales con los del Perú.

(Kagami, 2019). En la ciudad de Tokio, Japón; en su tesis “Análisis y comparación del ecosistema de Startups biotecnológicas en Estados Unidos y Japón” para optar el Grado de Master de la Ciencia en Ingeniería y Gestión, sustento una investigación cuyo objetivo es analizar y comparar los ecosistemas de inicio de la biotecnología entre los Estados Unidos y Japón. La intención es entender cuáles son los factores clave necesarios para comprender y desarrollar los ecosistemas, considerando que dentro de los actores se encuentran los grupos políticos, académicos y el sector industrial.

Esta investigación es de tipo exploratoria y descriptiva, cuyo método es cuantitativo, donde se buscó analizar universidades que cuentan con interfaz entre la investigación académica y la industria. Con este análisis se comparó a las partes interesadas (EEUU y Japón), además de los actores involucrados en el ecosistema.

Como resultado se obtuvo que los ecosistemas japoneses relacionados a la biotecnología tienen diversos desafíos. Existe debilidad entre los integrantes del ecosistema por ello, el nivel de emprendimiento y las oportunidades son limitadas, además del capital financiero. A pesar de ello existe un fuerte apoyo del gobierno y la colaboración de las incubadoras por parte de las universidades para el desarrollo de las startups. Si dentro de los ecosistemas se consideran los grupos de apoyo que se encuentran bien organizados podrían servir para apoyar a los grupos japoneses en el desarrollo de ecosistemas exitosos en biotecnología.

Este estudio aporta a la investigación como un antecedente sobre la funcionalidad de los ecosistemas y los desafíos a los que se enfrentan los emprendedores dirigidos a ciertos sectores o industrias.

(Schröder, 2019). En la ciudad de Helsinki, Finlandia; en una tesis titulada “El viaje es la recompensa: La internalización como estrategia para el desarrollo de las Startups de apoyo a la puesta en marcha” para optar el Grado de Licenciada en Emprendimiento y Gestión de la Innovación, sustento una investigación cuyo objetivo es identificar aspectos que influyen en el desarrollo de las startups que se internacionalizan. Esta investigación es

de tipo exploratoria y metodología cualitativa. Para ello, se realizaron diversas entrevistas a personas que conducen estrategias de internacionalización en sus organizaciones.

Como resultado se obtuvo la importancia de la influencia de estrategias de internacionalización y los procesos que sufren las organizaciones como parte del apoyo de las startups. Además, se evidencia que el desarrollo de las startups es un fenómeno continuo, por lo tanto, los soportes de las organizaciones pasan a formar parte de las fuentes de su desarrollo.

El aporte de este trabajo de investigación, son los argumentos teóricos sobre la internacionalización como posibilidad de desarrollo empresarial.

(Kulaif, 2019). En la ciudad de Lisboa, Portugal; en una tesis para optar el Grado de Master en Administración de Empresas, sustentó con una investigación cuyo objetivo es encontrar las características comunes de los ecosistemas empresariales exitosos en todo el mundo, que Lisboa pueda utilizar en beneficio del proceso de construcción de sus ecosistemas. El diseño del estudio fue evaluativo y descriptivo con una metodología cualitativa basada en el análisis de datos.

De los resultados se puede evidenciar que los ecosistemas que se construyen son únicos y estos están contruidos bajo un conjunto singular de características propias y condiciones; en base a ello, Lisboa cuenta con un próspero entorno empresarial fortalezas, infraestructura, buen clima que apoyan el impulso del movimiento de las empresas, como parte de la cultura empresarial se considera la formalidad de los emprendedores. Dado a que Lisboa se encuentra altamente calificado en todos los factores, el éxito de su ecosistema

emprendedor se puede interpretar como positiva para el desarrollo de las empresas y del país. Además, tiene un impacto positivo en la economía por lo que beneficia a las comunidades mejorando su calidad de vida.

Uno de los aportes importantes para este trabajo de investigación son los métodos de medición de datos estadísticos.

(Linna, 2017). En la ciudad de Aalto, Finlandia; en una tesis para optar el Grado de Master en Ciencias de Ingeniería, sustentó una investigación cuyo objetivo es identificar y desarrollar soluciones a los desafíos que surgieron de la colaboración de Nokia y las nuevas empresas, y de explorar nuevos métodos para impulsar el crecimiento de las empresas de nueva creación donde Nokia pueda trabajar sistemáticamente con las startups. Este estudio es de tipo descriptivo y exploratorio cuya metodología es cualitativa basada en entrevistas de 60 minutos (video llamada y teleconferencias) desde la oficina de Nokia hacia las startups.

Dentro de los hallazgos, Nokia tuvo los problemas comunes de las grandes empresas cuando se trata de una nueva creación, su falta de estructura y visión hacia la incorporación de los procesos le acarreó muchas responsabilidades por asumir; luego de la resolución de sus problemas que se hizo caso por caso, Nokia logró desarrollar un proyecto de inicio que consta de cuatro (4) componentes básicos: Asociación por etapas y ecosistema, fundamentos y entorno con fluidez, con este programa la empresa puede aprovechar la innovación para fortalecer el crecimiento de las nuevas startups.

Esta tesis es importante por el uso de la tecnología para la realización de las entrevistas a las organizaciones relacionadas con la investigación.

(Hiltunen, 2017) en la ciudad de Oululu, Finlandia; en una tesis para obtener el título de Master en Negocios Internacionales, sustentó un estudio cuyo objetivo es descubrir cómo los ecosistemas afectan el desarrollo de nuevas empresas. Es decir, en la actualidad las startups se han vuelto un fenómeno de rápido crecimiento y desarrollo que hasta ahora muchos investigadores no han tenido la forma de describir o explicar.

Este estudio es de tipo descriptivo y por la utilización de datos recopilados de distintas entrevistas su metodología es cualitativa. Asimismo, se han realizado observaciones cercanas a los ecosistemas startups para descubrir como la interacción de otros actores también afecta su desarrollo.

Dentro de los hallazgos, se encontró que los ecosistemas son importantes para el desarrollo de la startups dado a que les brindan oportunidades de crecimiento, además los ecosistemas en sí desarrollan y planifican estrategias y actividades de acuerdo a la realidad de los nuevos negocios. Dentro de la estructura del ecosistema se encuentran indicadores de la participación de las startups dentro del ecosistema, Además se halló la importancia de la participación de otros actores dentro del ecosistema y cuál es el rol de cada una de ellas. Por ende, los ecosistemas afectan de manera positiva el desarrollo de las startups y su fin es llevar a estos negocios a mercados internacionales.

Este trabajo de investigación tiene similitud con la presente tesis, sus etapas de desarrollo sirven como un respaldo de la investigación que se viene llevando a cabo.

(Hofland, 2017), en la ciudad de Amsterdam, Países Bajos; en una tesis para obtener el título de Master en Administración de Empresas, sustento una investigación cuyo objetivo analizar los ecosistemas empresariales responsables de la producción global de las empresas de alto crecimiento o que sus siglas en inglés son HGF (high-growth firm's). Además de entender la dinámica de los ecosistemas empresariales, el funcionamiento del ecosistema emprendedor desde una perspectiva estática que establecen focos de tecnología sostenible. La metodología del estudio es cuantitativa con aplicación de encuestas a 20 emprendedores israelíes con negocios de alto crecimiento en servicios y productos que utilizan tecnología; el tipo de estudio es transversal por el tiempo tomado en la recopilación de datos.

Como resultados se puede observar que las conexiones dentro de los ecosistemas empresariales son la clave para su alto crecimiento, estas conexiones son personas que se desempeñan como actores activos dentro de la empresa, y la participación de los proveedores de recursos y conectores. A diferencia de sus pares del ecosistema emprendedor (EE) que tiene al menos un nivel de transferencia de habilidad, recursos, experiencia y redes les permiten ser proactivos y la diferencia de los negociadores que las conexiones se encuentran en todas sus etapas que muchas veces los limitan.

Este estudio aporta a la presente tesis porque permite observar que las teorías acerca de los ecosistemas empresariales y el ecosistema emprendedor tienen características similares pero distintos actores, permitiendo profundizar en el marco teórico que sustenten la presente investigación.

Korreck (2019), en un artículo sobre los ecosistemas como impulsores y pilares del desarrollo empresarial de las startups en la India, cuyo objetivo es analizar cuáles son los factores de crecimiento y las motivaciones de las empresas de inicio, además de identificar los desafíos a los que estas se enfrentan. El diseño de este estudio es de tipo descriptivo cuya metodología se basó en entrevistas semiestructuradas donde participaron los fundadores, inversionistas y representantes de organizaciones de apoyo de los ecosistemas.

Se tuvo como resultado que el mercado en la India tiene oportunidades para el desarrollo de las empresas de inicio (startups) y la creación de empleo. Las empresas han logrado desarrollarse de manera tan rápida y por ello, los espacios, la infraestructura, el capital financiero y el apoyo de tutoría, han mostrado optimismo hacia la continuación de su desarrollo.

Las entrevistas dirigidas hacia los especialistas que conforman el grupo de apoyo para el crecimiento de las empresas, es de vital importancia ya que estos son actores directos dentro de los procesos de desarrollo de las empresas.

(Hong, 2018), en la ciudad de Turku, Finlandia; en una tesis para obtener el título de Licenciada en Negocios Internacionales, sustentó una investigación cuyo objetivo es descubrir las propiedades de internet que apoyan a las empresas de comercio electrónico en acelerar su crecimiento, utilizando el análisis de la Estrategia Hacking de Crecimiento. Para cumplir con el objetivo se realizó revisión de la literatura con conceptos de negocios en línea y la piratería de crecimiento. El Growth Hacking es muy utilizada en disciplinas como la interfaz de usuario (UI), marketing, ventas y desarrollo productivo dada la experimentación

de pruebas repetidas, pero para esta tesis el autor eligió la definición de “Hacking de crecimiento” dentro de las perspectivas de marketing. Además, se aplicaron tres entrevistas a diferentes gerentes relacionados a la utilización del Hacking y para el enfoque cualitativo se realizó el estudio de caso de Zalando, una empresa emergente de tienda online (Comercio electrónico de zapatos), esta compañía aplicó tácticas de Growth Hacking para crecer de manera sostenible.

Dentro de los resultados se encontró que las estrategias de piratería del crecimiento ofrecen una nueva versión del marketing tradicional y esta puede ser viable para la expansión de las empresas a nivel nacional o internacional.

Esta investigación apoya al presente trabajo de tesis por el análisis de los casos que se relacionan con las variables y pueden servir como un referente para el desarrollo de la investigación.

Este trabajo de investigación aporta de manera favorable por su forma de analizar los datos de manera lineal, dado a que permite estimar la relación que existe entre las variables del estudio.

(Dugguh, Aki, & Sunday, 2018), en la ciudad de Nigeria, África; en un artículo sobre negocios y gestión señalaron que el desarrollo es la clave de supervivencia de cualquier empresa, por eso su objetivo es revisar las estrategias de crecimiento con el fin de determinar si estas contribuyen a los ingresos organizacionales. Este estudio es de tipo descriptivo basado en el análisis de fuentes secundarias.

Dentro de los resultados se encontró que las ganancias comerciales son consecuencia de las estrategias de crecimiento empresarial como la penetración en el mercado, expansión de mercados y productos además de la diversificación. La continuación de la formulación de estrategias de crecimiento mejora la inversión y esto se refleja en el desarrollo económico de la empresa.

Esta investigación tiene como aporte la diversidad de conceptos sobre crecimiento empresarial y la diversificación de productos, lo cual apoya a la presente tesis por lo diferentes autores que menciona.

(Timaste, 2019), en la ciudad de Tallinn, Estonia; en su tesis “Desarrollo del ecosistema Fintech en Estonia” para obtener el título de Maestría de Finanzas y Contabilidad, sustentó una investigación cuyo objetivo es determinar el estado del ecosistema Fintech de Estonia y comprender los principales factores que influyen en su desarrollo. Para cumplir con este objetivo se utilizó una encuesta a la Fintech de Estonia (82), además de entrevistas a diferentes actores del ecosistema (9); las entrevistas de basaron entre 7 a 20 preguntas debido a que era de acuerdo a los representantes de cada actor del ecosistema. En cuanto a las encuestas, estas incluían el recojo de datos generales entre los diversos segmentos del mercado y los problemas a los que se enfrentan las Fintech de un banco tradicional, del Ministerio de Hacienda, las Financieras de Autoridad de Supervisión y el Banco Central de Estonia.

De los resultados de las encuestas solo el 39% de las Fintech respondió las mismas, considerando que uno de los papeles más importantes en el desarrollo del país es la de los

reguladores. Estas regulaciones son consideradas como necesarias para el desarrollo de las Fintech porque brindan las facilidades de hacer negocios además de la disponibilidad de personal calificado, esta es una de las razones para el establecimiento de las Fintech, asimismo desde esta industria hay un aprecio a las iniciativas de innovación electrónica, en término de los clientes, por ser Estonia una ciudad pequeña se restringe la base de los clientes; sin embargo, resulta interesante el uso de las Fintech debido a que las empresas necesitan llegar a mercados internacionales, en cuanto a las disrupción, esta no existe debido a que la sociedad y las Fintech trabajan como una cooperación.

Este trabajo de investigación resulta importante por los métodos utilizados y su análisis para alcanzar el objetivo del estudio, no solo permite conocer la experiencia de los usuarios de la industria Fintech sino, además, la experiencia de diversos actores del ecosistema.

(Zarrouk, El Ghak, Bakhouché 2021). En Suiza; en el artículo “Explorando los determinantes económicos y tecnológicos del éxito y el crecimiento de las empresas emergentes de tecnología financiera en los Emiratos Árabes Unidos” cuyo objetivo es conocer el impacto de los factores específicos del ecosistema y a nivel de Fintech como determinantes de éxito y supervivencia. Para cumplir este objetivo, elaboraron un cuestionario semiestructurado con un análisis cuantitativo que fue realizado con 32 fundadores de empresas Fintech.

Entre los hallazgos se encontró que es de vital importancia contar con la disponibilidad de recursos, sobre todo de aquellos que provengan de las empresas capitales, en este estudio las StartUps recibieron por parte de Venture Capital Funds un 29.56% de financiamiento, el

cual generó un gran impacto en el crecimiento de las Fintes; sin embargo, para la supervivencia de las mismas se observó que se necesita contar con un marco regulatoria ya que de no contar con las cuestiones legales se tendría un impacto perjudicial en el crecimiento de las Fintech.

Esta investigación aporta brindando información relevante acerca de las dimensiones utilizadas y los resultados que se obtienen en base a una estructura adecuada de los cuestionarios y la aplicación a la muestra de interés.

1.4.3. Bases teóricas (Variables, dimensiones e indicadores)

Teoría de ecosistemas empresariales

(Moore 1993), en una investigación que realizará en el Harvard Business Review, sostuvo que, si se compara a una empresa como un ecosistema biológico y los sistemas sociales, las empresas deben verse como parte de un ecosistema empresarial y no una sola industria. Según Moore, los ecosistemas empresariales evolucionan en conjunto en base a nuevas innovaciones. El trabajo en equipo y de manera competitiva respalda la creación de nuevos productos para la satisfacción del mercado. Los grandes entornos empresariales y los ecosistemas suelen competir por el dominio y su supervivencia dentro del mercado. Si se quiere conocer que es lo que ahora está impulsando la transformación industrial, es la competencia entre los ecosistemas empresariales y no el de las empresas individuales.

Teoría de los dominios del ecosistema empresarial

(Isenberg, 2011), sugiere que dentro de los ecosistemas de emprendimiento se debe incluir aquellas dimensiones que son claves para su crecimiento. Estas son doce e incluyen: política (gobierno, liderazgo); cultura (normas sociales, historias de éxito); finanzas (capital financiero); apoyo (infraestructura, profesionales de apoyo); capital humano (instituciones educativas, trabajo); y los mercados (primeros clientes, redes).

Actores del Ecosistema emprendedor

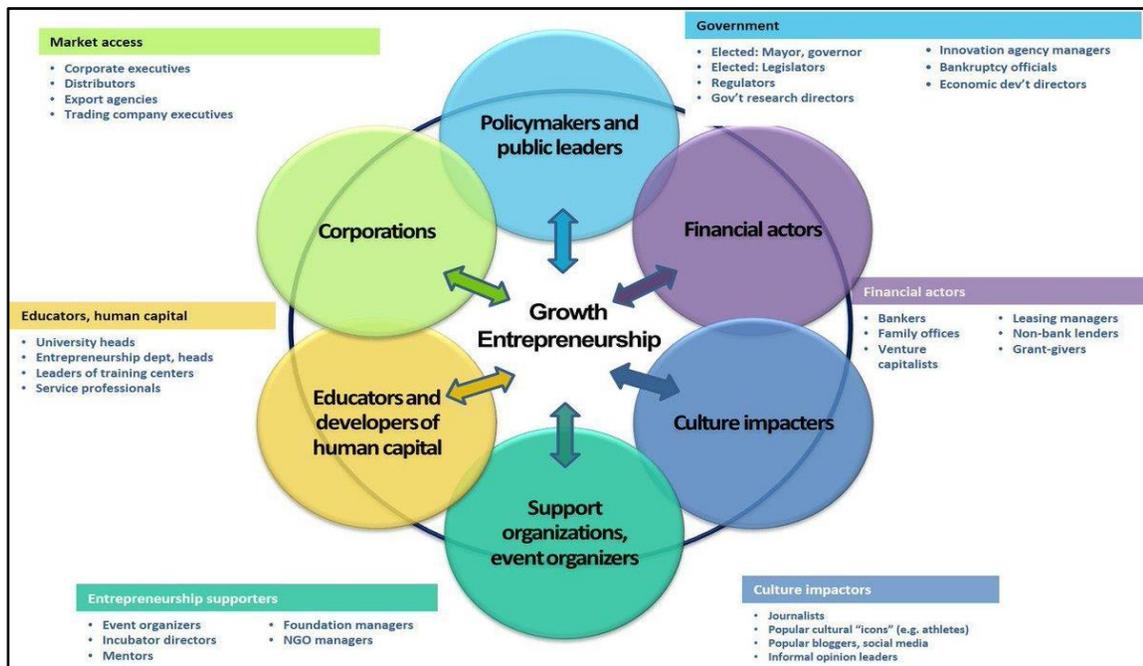


Figura 1: Actores del ecosistema emprendedor. Tomado de The Badson Entrepreneurshio Ecosytem Poject 2011; en esta figura se aprecia las dimensiones del Ecosistema emprendedor como parte de su crecimiento.

Definición del ecosistema productivo

(Spiegel 2015), dentro de la ecografía del emprendimiento, la relación que existe entre lo cultural, social y material contribuyen en el ecosistema. Sin embargo, una vez que se hayan identificado estos atributos para comparar a los ecosistemas y su desarrollo, con el

tiempo van surgiendo distintos factores que influyen en los procesos del emprendimiento y por ende afectan a los ecosistemas. Para el autor, si los factores son las organizaciones de apoyo, inversión de inicio apoyada por el estado y universidades no tienen relación cercana entre sí, la probabilidad de conseguir el éxito de los programas de transferencia tecnológica y conocimiento es baja.

Definición de ecosistemas empresariales

(Stam & Spiegel, 2016), mencionan que las interrelaciones entre los actores que forman parte de los ecosistemas de emprendimiento, hacen que las empresas de alto crecimiento pueden tener una fuerte relación con el ecosistema emprendedor.

Teoría unicista del crecimiento empresarial

(Belohlaveck, 2015), en su teoría unicista del crecimiento empresarial, menciona que se deben establecer reglas dentro de la empresa y desarrollar programas de crecimiento. Estas acciones deben ser simultáneas para hacer crecer un negocio: 1. Acciones conjuntas para aprovechar oportunidades y 2. Acciones estructurales para desarrollar el crecimiento estructural de una empresa. Además, menciona que el crecimiento empresarial requiere de la integración de dos factores: la masa crítica necesaria y la operación. Es decir, la estructura permite la producción y la masa crítica permite ahorrar recursos dentro del proceso. Asimismo, el autor señala que cuando se habla de crecimiento, significa que las empresas deben consolidarse y expandirse. En resumen, la teoría unicista sobre el crecimiento empresarial ha permitido establecer condiciones y acciones para promover el desarrollo de

las empresas, estableciendo límites de los recursos sostenibles y modelos culturales e institucionales.

La ontología unicista del crecimiento empresarial

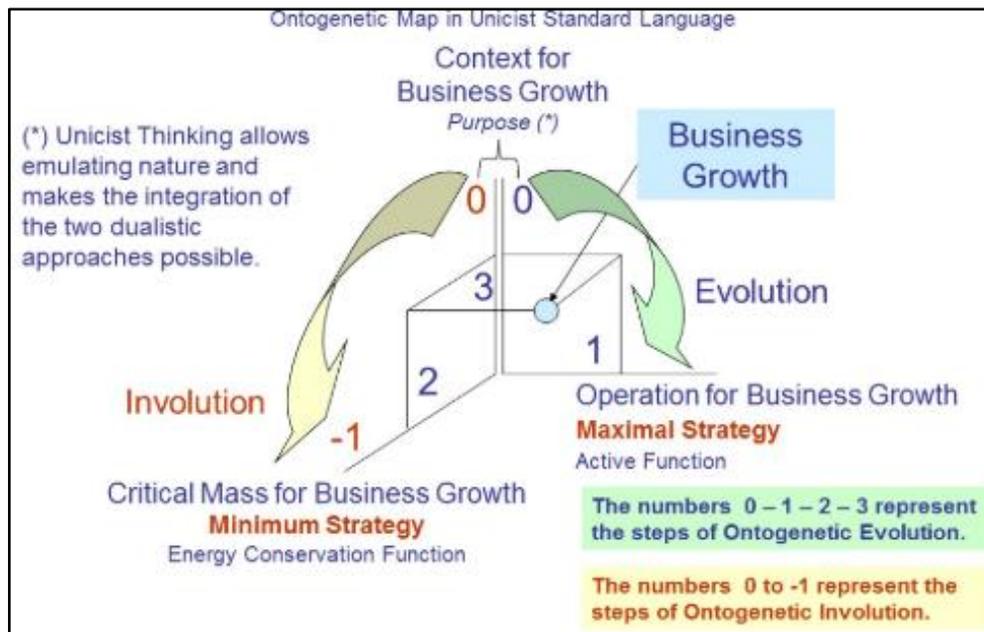


Figura 2: Ontología del crecimiento empresarial. Tomado de The Unicist Research Institute 2015; en esta figura se aprecia el mapa ontogenético en el lenguaje estándar unicista.

Teoría de la innovación y crecimiento

(Aghion & Akcigit, 2015), los innovadores suelen contar con conocimiento tecnológico, este conocimiento puede maximizar las fronteras de un país favoreciendo a otras organizaciones a implementar nuevas tecnologías. Cuanto más se alcancen las fronteras tecnológicas, se mantendrán las altas tasas de crecimiento y habrá cambios dentro de las organizaciones mejorando en tecnología e innovación. El crecimiento de las empresas es

impulsado por la innovación que incluye universidades, financiamiento de capital, flexibilidad del mercado laboral y cumplimiento de la competencia.

Teoría de la Administración

(Ford, 1903), el desarrollo empresarial se relaciona con la historia del automóvil. Un automóvil de combustión interna para su funcionamiento debe tener dos circuitos de retroalimentación que son importantes, pero a la vez diferentes. Se puede pasar días y noches haciendo que el motor de un automóvil funcione, pero el impulsar el encendido puede ocasionar algún incendio. La idea de Ford es que mientras el ciclo de retroalimentación se administre con precisión, este podrá desarrollarse de manera efectiva, sino se cumple con esta precisión, las organizaciones podrán tener dificultades en su desarrollo.

Definición del desarrollo empresarial

(Delfín, 2016), señala que el objetivo de las empresas lucrativas es crecer económicamente, y que este crecimiento se vuelva sostenible. Para lograr esta sostenibilidad se deben integrar varios conceptos de desarrollo empresarial comenzando por la cultura de la empresa hacia todos los trabajadores de la organización como una forma de identidad.

El efecto de la actividad económica en la productividad

Arrow (1962) argumentó que las viejas ideas pueden generar nuevas ideas, que se convierten en actividades de producción, por eso a este proceso lo llamó “aprender haciendo” y asumió que los procesos de operación dentro de la industria dependen de la cantidad de

máquinas que se producen. Mientras más maquinas se fabriquen su evolución cada vez será mejor. Este se vuelve un proceso de aprendizaje que se transmite como experiencia a otros productores.

Teoría de la productividad marginal

(Dorfman, 1987) la productividad marginal, es la recompensa recibida por los factores que forman parte del proceso de la producción. Es decir, el pago por un servicio de una unidad producida es igual al valor de disminución de los productos que se producen o es el como si una unidad del proceso de producción se hubiese retirado y todas las demás cantidades permanecen igual. Para Marshall (1826), la productividad marginal, es una condición estática de cada factor donde se incluye a los empresarios quienes de alguna manera obtendrán una remuneración equivalente al producto marginal. Es decir, el productor pagará el precio a un factor solo hasta que la productividad marginal de ese factor sea igual o mayor a su precio.

Crecimiento de las empresas de nueva creación

Balboni, Bortoluzzi, Tivan, Tracogna & Venier (2014), señalan que las empresas exitosas se han ido adaptando a los avances de la ciencia y nuevas tecnologías, esta adaptación les traído nuevos procesos de aprendizaje, experimentando estrategias combinadas, nuevos diseños de organización de la empresa y sus sistemas de actividad. Las etapas de desarrollo de las nuevas empresas las pueden conducir a generar cambios en su modelo de negocio y estos cambios pueden ayudar o impedir su desarrollo.

Promoción global de las startups

Para la internacionalización de las startups, se requiere que estas empresas cuenten con experiencia internacional y habilidades de gestión, además de la capacidad para el desarrollo de productos innovadores o servicios de mayor relevancia. El conductor principal para la expansión internacional puede ser un modelo de negocio que se dirija a un nicho de mercado y esta adaptación le genere menores costos tanto en los niveles de comunicación y el transporte (Hennart 2014).

Teoría de las Economías de Escala

De acuerdo con Marshall (1890), la escala de producción se puede lograr de dos formas: 1) Mediante el aumento de las operaciones de una empresa grande y monopolística y 2) El número creciente de pequeñas empresas con actividades similares que pertenecen a una misma industria (aglomeración o localización). Las ventajas son en el primer caso el dominar las economías internas y en el segundo caso las economías externas. Las economías internas se dan cuando el costo medio depende del tamaño individual de la firma, además, su ventaja en el dominio de las economías internas es su capacidad de inversión en innovación y desarrollo empresarial, además del reclutamiento de mejores profesionales. Este costo medio eleva el beneficio de los monopolistas u oligopolista. Por otro lado, la economía externa se presenta cuando el costo medio de la firma depende del tamaño de la industria, pero no del tamaño de la empresa. Es decir, un conjunto de firmas puede incrementar la producción y conseguir acceso a proveedores especializados. Marshall

además señala que a una mayor escala de producción se estimula la demanda que produce ganancias y mejora la economía.

Teoría del crecimiento moderno

De acuerdo con Dutt (2010), el crecimiento moderno se clasifica según su protagonismo dentro de la oferta y la demanda. El primero se refiere a los principios de modelos macroeconómicos de corte clásico que aseguran el empleo. El segundo, muestra que la demanda agregada tiene un rol determinante dentro del crecimiento de la empresa y esto sucede a largo plazo, dado que se desarrolla en el contexto de una economía monetaria y está sujeta a escenarios de incertidumbre en el cual la demanda de liquidez y las decisiones de inversión pueden conducir al desempleo.

Teoría de capacidades dinámicas

La capacidad dinámica se puede definir como la capacidad inherente de la organización para adaptar y catapultar de manera óptima y decidida la base de recursos de la organización según (David Teece, Gary Pisano & Amy Shuen, 1997). Un elemento clave de las capacidades dinámicas de una empresa es aprovechar nuevas oportunidades, y en la mayoría de los casos serán las competencias gerenciales para diseñar y refinar modelos de negocios (Teece, 2007).

Teoría de Orden Jerárquico de Financiación

La teoría del orden jerárquico sugiere que las empresas tienen un orden de preferencia particular para el capital utilizado para financiar sus negocios (Myers & Majluf, 1984). Debido a las asimetrías de información entre inversores firmes y potenciales, la firma preferirá las ganancias retenidas a la deuda, la deuda a corto plazo a largo plazo deuda y deuda sobre patrimonio. Myers & Majluf (1984). Esta teoría argumenta que las empresas deberían financiarse primero internamente a través de sus ganancias, si no es accesible hacerlo deberían financiarse mediante la deuda y finalmente como último recurso deberían financiarse mediante la emisión de nuevas acciones.

La evolución de la teoría de la inversión

Keynes (1936), el autor señaló que existe una función independiente de inversión en la economía. Para Keynes, la inversión depende de la prospectiva eficiencia marginal del capital en relación con alguna tasa de interés que refleja el costo de oportunidad de los fondos invertidos. Asimismo, señaló que la inversión privada es intrínsecamente volátil, dado a que cualquier evaluación racional del rendimiento de la inversión estaba destinada a ser altamente incierta. Keynes también mencionó que la inversión privada es la principal fuerza impulsora para las decisiones de inversión.

Teoría de inversión privada

(Cahill & Campbell, 2004), existen grandes fluctuaciones dentro del mercado donde la mayoría de los asesores de inversión ofrecen el mismo tipo de orientación, considerando

el riesgo y el rendimiento reevaluando la tolerancia a los riesgos periódicamente con el fin de diversificar los fondos que asignan a las llamadas inversiones de alto riesgo. La efectividad de la aplicación de estas reglas obedece a los resultados de la teoría económica y financiera que pone énfasis a que el inversionista debe enfocarse en las decisiones que tomará cuando las inversiones son de riesgo. La inversión privada cubre varias formas de financiación que atienden a diferentes inversores y etapas de desarrollo de las empresas. Los principales tipos de inversión privada incluyen capital de riesgo, capital de desarrollo, capital de mezzanine, inversiones en dificultades y compra apalancada (Metrick, 2006).

Definición del desarrollo de la innovación de las startups

(Veselovsky, 2017), las TIC's (tecnologías de la información) y la globalización influyen en el proceso de desarrollo de las empresas de inicio y sus proyectos. La tecnología ha hecho que se abran oportunidades a los innovadores trayendo novedades para los emprendimientos, pero existen algunas empresas que por la globalización no logran iniciarse. La globalización se caracteriza por la aceleración de los procesos comerciales, los plazos en las entregas cada vez son menores al igual que los costos de envío, que en su mayoría son dominados por las grandes corporaciones quitando oportunidades a los pequeños empresarios.

Teoría de la innovación y el emprendimiento

Drucker (1985), en su libro *Innovación y emprendimiento*, ubicó la innovación y la motivación emprendedora dentro del marco social, siguiendo la tradición de los

cambios lentos y sucesivos que existían en la sociedad. Al cambio de las sociedades en los años 80's llamada economía gerencial, Ducker la llamó economía empresarial. Es decir, a la sociedad la caracteriza su comportamiento innovador. Para el autor, el empresario no es el fundador de un negocio, tampoco lo ve como el dueño de la empresa o el capitalista que arriesga su capital en una innovación, tampoco es el empleador, para Ducker, un emprendedor puede ser el empleador o el empleado que no toma riesgos, pero orienta sus objetivos a futuro. Los emprendimientos no son factores de personalidad sino de un papel que muchas personas pueden mostrar. Ducker considera que el emprendimiento puede organizarse en distintas unidades y ponerlas a trabajar sistemáticamente dentro de las organizaciones, además de esta función de gestión operativa, el empresario debe establecer funciones de innovación para mantener su capacidad de desarrollo; para ellos debe contar con gerentes de innovación y profesionales capacitados y con experiencia.

Teoría de la difusión de la innovación (IDT)

Rogers (1962), presentó su Teoría de la difusión de la innovación (IDT); el autor en su teoría considera que un subproceso de difusión es una decisión o un proceso de innovación que puede ser adoptada o rechazada. Rogers mencionó cinco etapas de adopción que pueden ser potenciales para mover un proceso. 1) buscar conocimiento sobre innovación y su funcionamiento, 2) persuadir a los potenciales adoptantes a emitir opinión sobre la innovación, 3) etapa donde se decide si se adopta o rechaza una

innovación, 4) cuando la innovación adoptada se implementa y 5) cuando el adoptante alcanza la etapa de confirmación y busca refuerzos sobre la decisión de adoptar la innovación. Asimismo, Rogers (2003), hace extensivo el proceso de adopción de las innovaciones cuando identifica cinco atributos que pueden afectar la adopción de las innovaciones: ventaja relativa, compatibilidad, complejidad, capacidad de prueba y observabilidad. Para el autor, la ventaja relativa significa que los beneficios comparativos de la innovación pueden ser mayores o menores a las alternativas. La compatibilidad es verificar si la innovación se ajusta al proceso o flujo de trabajo existente. Las dificultades de aprender e implementar una innovación, esto hace que sea menos probable su adopción. En cuanto a la capacidad de prueba se realiza cuando los potenciales adoptantes tienen mayores probabilidades de aceptar una innovación, experimentar y probar antes de tomar una decisión final. Finalmente, la observabilidad ocurre cuando la innovación ha sido adoptada y difundida a través de una variedad de personas dentro de un sistema cultural, antes de aquellos que previamente no habían pensado en adoptarla. Esto puede permitirles cambiar opinión o considerar la adopción de la innovación.

Teoría del sistema de innovación

(Edquist, 2006), los sistemas de innovación se componen por diversos elementos como; económicos, sociales, políticos organización que influyen directamente en el desarrollo de las empresas de inicio. La difusión de los proyectos innovadores se genera a

través de las interacciones de los actores del ecosistema y el intercambio de conocimiento y tecnología.

Teoría de los ecosistemas emprendedores

(Stam & Van de Ven, 2019), mientras las unidades organizacionales y los actores van incrementando una masa crítica, la red para las relaciones cooperativas y competitivas se vuelven más complejas. Esta red se reconoce en sí misma como un sistema jerárquico y no muy articulado. Las jerarquías de los ecosistemas se acomodan de acuerdo a su grado organizacional estos componentes colocan a algunos actores dentro de las jerarquías mínimas y a menudo esto se vuelve una consecuencia de restricciones organizacionales impuestas por organismos de regulación política y gubernamental. Dentro de las jerarquías se encuentran las organizaciones dominantes de la industria o son las que controlan el acceso a los recursos más críticos como el dinero, competencia y tecnología, recursos que necesitan las empresas innovadoras que forman parte del ecosistema.

Definición de innovación

Abernathy & Porter (1962), señalaron que el modelo de las innovaciones se puede clasificar en dos tipos. Radical e incremental. La innovación incremental consiste en el conocimiento tecnológico que se requiere para explotar aquellos conocimientos ya existentes, en ese contexto el conocimiento existente se vuelve obsoleto. Por cuanto la innovación radical requiere de actualización de conocimiento y recursos que retiren a la

competencia. Es decir, las nuevas innovaciones dan como resultado que los productos ya existentes dejen de ser competitivos.

Incubadoras de negocios

Según Phillip; Sarfraz & Wadid (2016), en su uso comercial, las incubadoras se consideran una combinación única y flexible de procesos organizados de desarrollo empresarial que permiten a las empresas nuevas y pequeñas que operan mediante la prestación de apoyo crítico para sobrevivir y crecer en sus primeras etapas de desarrollo. Por lo tanto, los mecanismos de incubación también conocidos como incubadoras están diseñados para servir como plataformas de lanzamiento para las herramientas de desarrollo de empresas jóvenes y pequeñas para proporcionar un entorno propicio.

Aceleradoras de negocios

Los aceleradores en sus formas actuales son parte de un fenómeno relativamente reciente, pero de rápido crecimiento. Abarcan una amplia gama de tipos de organización, privados y públicos, destinados a mejorar las capacidades de las startups a través de procesos y programación educativa (Clarysse, 2015 & Pauwels 2016). En este sentido, Cohen & Hochberg (2014), proporcionan una definición estrecha al concebir los aceleradores como una organización a partir de la cual se crea un proceso para capacitar y exponer a las startups de su ecosistema, en otras palabras, "un programa basado en cohortes de plazo fijo, que incluye tutoría y componentes educativos, que culminan en un evento público o día de

demostración "(p, 4) sin embargo, una definición tan limitada ignora las funciones esenciales de los aceleradores relacionados con su modus operandi, objetivos, participantes y ecosistema, en consecuencia, ofrecemos la siguiente definición: Un acelerador es una organización genérica que tiene como objetivo simular la motivación empresarial. Está estructurado para proporcionar un programa educativo intensivo y de período limitado, que incluye tutoría y trabajo en red para la cohorte de participantes de inicio seleccionados para cada programa. Los aceleradores son organizaciones que sirven como guardianes y validadores de innovaciones empresariales prometedoras a través de su integración en sus respectivos ecosistemas y, por lo tanto, desempeñan un papel activo y destacado en el avance socioeconómico y tecnológico (Wright & Drori 2018).

Volumen de ventas

El volumen de ventas es la cantidad o números de productos vendidos o servicios prestados por una empresa en un período de tiempo particular. Una vez que la empresa ha identificado su mercado objetivo, tendrá una buena idea de la mejor manera de llegar ellos, pero la mayoría de las empresas utilizan una combinación de publicidad, ventas personales, referencias, ventas promoción y relaciones públicas para promocionar sus productos o servicios (Blattberg & Scott, 1990; Davis, Inman & McAlister, 1994; Weinstein, 2004).

Indicadores de innovación

Un indicador se considera un valor medido que proporciona información sobre un fenómeno específico o un status quo. La información puede darse en forma agregada, lo que facilita una evaluación focalizada (Born, 1997). Borrás & Edquist (2013), consideraron los indicadores de innovación como la fuente de información a partir de la cual se puede detectar problemas en el sistema de innovación. Las primeras empresas en adoptar estructuras formales centradas en la actividad de innovación fueron las empresas ubicadas en economías industrializadas, como, por ejemplo, Europa y los Estados Unidos. Estas estructuras se basaron sobre la lógica del Modelo lineal de innovación, un modelo de entrada-salida en el que la investigación conduce a tecnología (Kline & Rosenberg, 1986).

Emprendimiento tecnológico e incubación de negocios

Dentro de las principales actividades para la administración y desarrollo del negocio, está la orientación especializada hacia la empresa, esta orientación la realizan las incubadoras con la intención de que las startups prevalezcan en el mercado. Cuando las startups han alcanzado su madurez deben pasar a otra etapa donde los problemas relacionados con el rendimiento y las políticas de entrada y salida tengan mayor prioridad. La incubadora tuvo un tiempo para brindar aprendizaje y desarrollar la experiencia de la empresa por lo que se vuelve un diferenciador significativo de servicio comercial de calidad (Allen & McCluskey, 1990).

Los sectores económicos de las StartUps

De acuerdo con el BBVA (2014) para bautizar a la Startups y demás proyectos de diversos sectores, se realizan mediante neologismos. Estos acrónicos surgen de la incorporación de neologismos en el lenguaje de las nuevas tecnologías. En el mundo de los negocios se combinan dos términos en inglés y con ello se obtiene un acrónimo que llega a formar parte de nuevas tendencias. Durante los últimos años para las soluciones tecnológicas de las startups se han añadido el sufijo – tech a un anglicismo: insurtech, fintech, wealthtech, legaltech, proptech, entre otros.

Teoría del tomate

Llach (2018), de acuerdo con el autor, la siembra de semillas de tomate en la huerta de un agricultor, en unos días comienzan a crecer sus primeros brotes, cuando esto sucede las plantas se entrelazan con los yuyos, a estos se les deja crecer y luego se diferencia cual es el tomate y cuál es la maleza. Cuando se tiene esta claridad, se le pone una guía y se deja que crezcan. Es decir, se deben dejar que estos negocios crezcan y verificar si necesitan alguna regulación. Las Fintech están llegando a las poblaciones con nuevas opciones, aquellas que causan temor en los grandes bancos por el modelo de las transacciones de dinero; quiere decir que aquellos que no cuenten con innovación tecnológica, no sobrevivirán en el mercado financiero.

Definición de Fintech

De acuerdo con el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (2017), las Fintech es un tipo de innovación financiera que de nuevas tecnologías que abren paso de nuevos

modelos de negocio, con aplicaciones, productos y procesos asociados a los mercados financieros e instituciones.

Ciclo de vida de las Startups

Greenham (2019), señala que las startup cuentan con diversas etapas para definir cuándo inicia un proyecto, cuándo se debe invertir, evaluar su crecimiento y realizar los ajustes necesarios. Los ciclos de vida de las startups siempre deben enfocarse en su crecimiento hasta llegar a una scale up.

El ciclo de vida de las startup se desarrolla de la siguiente manera:

1. Pre semilla y semilla / Preseed, Seed

Esta es la etapa donde recién se tiene la idea de negocio y se necesita darle a esa idea, también es necesario verificar quienes serían los proveedores de los productos o servicios; contar con ahorros para la fase de inicio o buscar inversionistas o financiamiento de asociaciones. Una vez definida la idea se debe buscar quienes son los competidores, tamaño del mercado y comenzar a emprender.

2. Crecimiento / Growth

Cuando se ha definido el público objetivo se debe tomar como punto importante el cumplimiento de las expectativas y necesidades de los clientes, está es una de las

etapas más difíciles debido a es el filtro más importante de la empresa donde se define su crecimiento o puede desaparecer.

3. Expansión

Cuando se ha llegado a este punto se debe analizar la empresa y realizar estrategias de expansión y reforzar la compañía. La expansión se puede desarrollar en diversas áreas geográficas y verificar si se necesita incluir otros servicios que complementen el producto desarrollado.

4. Venta

Este punto se da cuando la empresa ha llegado a tener un alto potencial y tiene la oportunidad de seguir creciendo, incluso se puede conversar con los socios la posibilidad de generar alianzas con grandes empresas, extenderla e implementar más servicios o crear nuevos productos.

Tabla 1:
Relación de teorías y definiciones

Ítem	Autores	Años de publicación	Teoría/definición	Puntos clave
1	James F. Moore	1993	Teoría de ecosistema empresariales	Las empresas deben verse como parte del ecosistema emprendedor y no como una sola industria.
2	Daniel Isenberg	2011	Teoría de los dominios del ecosistemas empresarial	El desarrollo de los ecosistemas de emprendimiento se debe a la inclusión de nueve dimensiones clave.
3	Peter Belohlavek	2015	Teoría unicista del crecimiento empresarial	Establece acciones para promover el desarrollo de las empresas permitiéndole estableciendo límites de los recursos sostenibles y modelos culturales e institucionales.
4	Edward Hess	2002	Teoría del crecimiento inteligente	El crecimiento inteligente es complejo porque ocurre cuando los planes de la organización están bien administrados, los parámetros son claros y razonables y las autoevaluaciones se realizan con honestidad.
5	Philippe Aghion & Ufuk Akcigit	2015	Teoría de la innovación y el crecimiento	La innovación basada en tecnología, influye en el desarrollo de las organizaciones, para que se de este desarrollo los innovadores deben estar influenciados por diferentes factores.
6	Henry Ford	1903	Teoría de la Administración	Las empresas donde no se administran de manera adecuada el ciclo de retroalimentación podrían repercutir en su desarrollo.
7	Charles Edquist	2006	Teoría del sistema de innovación	Los ecosistemas de innovación se componen por diversos elementos como; económicos, sociales, políticos organización que influyen directamente en el desarrollo de las empresas de inicio.
8	Erik Stam & Van de Ven	2019	Teoría de los ecosistemas emprendedores	Mientras sea mayor la proporción de los actores del ecosistema, se vuelve más complejo dado a que si estructura puede dividirse de forma jerárquica donde las organizaciones políticas y gubernamentales tienen mayor protagonismo y pueden afectar a las empresas innovadoras.
9	Robert F. Dorfman	1987	Teoría de la productividad marginal	La productividad marginal es la recompensa recibida por los factores que forman parte del proceso de la producción.

Ítem	Autores	Años de publicación	Teoría/definición	Puntos clave
10	Alfred Marshall	1826	Teoría de la productividad marginal	La productividad marginal es cuando el productor paga el precio de un factor solo hasta que la productividad marginal de ese factor sea igual o mayor a su precio.
11	Peter Ducker	1985	Teoría de la innovación y el emprendimiento	A la sociedad la caracteriza un comportamiento innovador y los emprendimientos se pueden organizar en distintas unidades y ponerlas a trabajar sistemáticamente dentro de las organizaciones.
12	Everett Rogers	1962 - 2003	Teoría de la difusión de la innovación	Un subproceso de difusión es una decisión o un proceso de innovación que puede ser adoptada o rechazada.
13	John Maynard Keynes	1936	La evolución de la teoría de la inversión	La inversión depende de la prospectiva eficiencia marginal del capital en relación con alguna tasa de interés que refleja el costo de oportunidad de los fondos invertidos.
14	Irving Fisher	1930	Teoría del interés	Para conseguir una rentabilidad más alta a futuro, se debe decidir si se consume toda la rentabilidad o ahorrar parte de ella e invertir lo restante en un proyecto rentable.
15	Cahill & Campbell	2004	Teoría de la inversión privada	El inversionista debe enfocarse en las decisiones que tomará cuando las inversiones son de riesgo.
16	Balboni, Bortoluzzi, Tivan, Tracogna & Venier	2014	Crecimiento de las empresas de nueva creación	Las empresas exitosas se han adaptado a los avances tecnológicos lo que les ha traído nuevos procesos de aprendizaje.
17	Hennart	2014	Promoción global de las startups	Para su internacionalización se requiere que las startups cuenten con experiencia internacional y habilidades de gestión.
18	Adam Smith	1776	Teoría de la división del trabajo	La división del trabajo es una forma de aprendizaje de las diferentes capacidades productivas de los seres humanos, además permite a las organizaciones comerciales ampliar la extensión de mercado.

Ítem	Autores	Años de publicación	Teoría/definición	Puntos clave
19	Alfred Marchall	1890	Teoría de la economías de escala	La escala de producción se puede lograr de dos formas: 1. Mediante el crecimiento de las operaciones de una empresa grande monopolística y 2. Mediante el número creciente de pequeñas empresas con actividades similares que pertenecen a una misma industria.
20	Amitava Krishna Dutt	2010	Teoría del crecimiento moderno	Se desarrolla en un contexto de una economía monetaria y está sujeta a escenarios de incertidumbre.
21	David Teece, Gary Pisano & Amy Shuen	1997	Teoría de las capacidades dinámicas	Su elemento clave es aprovechar las nuevas oportunidades, y en la mayoría de los casos serán las competencias gerenciales para diseñar y refinar modelos de negocios.
22	Myers & Majluf	1984	Teoría del orden jerárquico de financiación	Las empresas deberían financiarse primero internamente a través de sus ganancias, sino es accesible, deben hacerlo mediante la deuda y finalmente como último recurso mediante la emisión de nuevas acciones.
23	BBVA	2014	Los sectores económicos de las StartUps	Las startups se bautizan con acrónimos de acuerdo al sector de las nuevas tecnologías.
24	Lucas Llach	2018	Teoría del tomate	Las StartUps necesitan regulaciones debido a que están llegando al mercado con nuevas propuestas de negocios.
25	Comité de Supervisión Bancaria de Basilea	2017	Definición de Fintech	Las fintech son nuevos modelos de negocio tecnológico financiero
26	Jordi Greenham Asensio	2019	Ciclo de vida de las StartUps	Las Startups tienen diversas fases, la más importante es la aceptación del mercado y ello le permitirá el crecimiento y generar grandes alianzas.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de Investigación

La presente tesis es aplicada, de tipo descriptiva, transversal, no experimental. Con la recolección de información para la medición de las variables, se pretende analizar como es el ecosistema de emprendimiento innovador en las Startups de la industria tecnológica del Perú durante el 2018-2019.

Aplicada

Padrón (2006) señala que la investigación aplicada se orienta a la resolución de problemas durante el cotidiano de la vida o para el control de situaciones prácticas de acuerdo a lo siguientes: 1. Donde se incluye cualquier tipo de esfuerzo sistemático y socializado para la resolución de problemas o la intervención de situaciones, es decir la investigación aplicada se concibe con la innovación técnica, industrial, artesanal o científica. 2. La consideración de teorías previamente validadas, para dar soluciones a problemas prácticos y controlar cualquier situación de la vida cotidiana (Vargas, 2009 P.159). Para Lozada (2014), el objetivo de la investigación aplicada genera conocimiento debido a la aplicación directa y en plazos cortos dentro de la sociedad o sectores productivos. Este tipo de estudios utiliza el conocimiento que proviene de la investigación básica dándoles un valor agregado; es así como este tipo de investigación además de enriquecer la diversificación del sector productivo, impacta en los niveles de vida de la población.

De acuerdo con las definiciones, para la presente tesis se realizó la búsqueda de teorías relacionadas a la variable y dimensiones del estudio, las mismas que sirven para entender cuáles son los que tienen mayor relevancia para la investigación y como se pueden comparar con los resultados.

Nivel Descriptivo

De acuerdo con Koh & Owen (2000), señalaron que la investigación descriptiva se usa de manera amplia en la nutrición, educación, ciencias del comportamiento y epidemiología. Esta investigación se basa en la deducción de la resolución de problemas con prácticas de mejora esto se realiza a través de la observación, el análisis y la descripción. Para este tipo de investigación se utiliza el método de la encuesta, entrevistas personales o vía telefónica, entre otros.

Para Vikas (2010), la investigación descriptiva tal como lo dice su nombre es para describir tipos de investigación de las encuestas realizadas por los investigadores con el fin de comprender la percepción, entendimientos y juicios de las personas. Además, se describen solo las consideraciones que son claves para el estudio.

Oxford Referencie (2020), señala que la investigación descriptiva solo tiene como propósito describir aquellos fenómenos que se encontraron en la investigación sin la necesidad de explicarlos, controlarlos o predecirlos.

De acuerdo con estas definiciones, en este trabajo de tesis se describen todos los hechos encontrados en la búsqueda de la información relacionada a la variable, esta descripción incluye la revisión de información, encuestas y datos numéricos.

Corte Transversal

Para el Institute for Work & Health (2015), los estudios transversales también se conocen como estudios observacionales. Los investigadores de estos estudios se encargan de registrar información de los sujetos de estudio sin manipular su entorno. Estos estudios se definen por la comparación de distintos grupos de una población en un límite de tiempo. Sin embargo, dentro de ese límite de tiempo, el estudio no puede proporcionar información de la relación entre causa y efecto dado a que no contempla un antes ni después del límite de tiempo establecido en el que se realiza el estudio.

Según Science Direct (2012), los estudios transversales son una forma de describir a las poblaciones en un tiempo determinado, permitiendo a la vez analizar las distintas variables.

De acuerdo con Maninder (2016), los investigadores de los estudios transversales miden los resultados de los participantes del estudio en un mismo tiempo. Los participantes se seleccionan en función de los criterios utilizados para incluir o excluir a los individuos o los seleccionados.

En concordancia con las definiciones, este estudio analiza el comportamiento de la variable en un periodo determinado (2018 – 2019).

Diseño no experimental

Thompson & Panacek (2007), señalaron que los estudios no experimentales se definen por ser solamente observacionales y sus resultados sirven para describirse.

De acuerdo con Annesi-Maesano; Lunsback & Viegli (2014), en los estudios no experimentales, los investigadores actúan de observadores.

Sampier (2004), define a la investigación experimental como la observación a fenómenos en su contexto natural para su posterior análisis, sin la manipulación de los sujetos de estudio. Asimismo, menciona que existen dos tipos de diseño no experimental: 1. Diseño transversal o transeccional, el cual se centra en analizar el nivel o estado de una o más variables en un momento determinado. Su propósito es describir las variables y realizar un análisis de como inciden entre sí en un límite de tiempo; la medición se realiza a un grupo de objetos o personas y variables a las cuales se puedan describir. 2. Diseño longitudinal, es cuando el investigador analiza los cambios a través de un tiempo determinado de las variables que son parte de una investigación para verificar su relación. Los datos se recolectan en tiempos específicos con el fin de hacer referencia del cambio que pueda darse durante este periodo y cuáles serían las consecuencias.

De acuerdo con las definiciones, en este trabajo de investigación se observa y analiza la variable objeto del estudio, de la cual se va a describir la influencia en las StartUps de la industria Fintech en el periodo de 2018 al 2019.

2.2. Población y muestra

Población

De acuerdo con Turner (2013), la población completa de individuos viene a ser la población general de un estudio con cierta característica de interés. Para Rouse (2015), en las áreas de matemáticas y estadística, una población es el grupo discreto de personas,

animales o cosas que se pueden identificar con una característica que tengan en común. Según la American Psychological Association (2020), la población es el grado en que el resultado de un estudio tomado de una muestra, puede generalizar un grupo de interés. Es decir, si se desea analizar a un grupo de estudiantes que son parte de una muestra y los hallazgos se aplican a un número mayor de individuos, este conjunto más amplio se convierte en una población.

De acuerdo con Vodanovic Legal 2019, La industria Fintech en Perú ha tenido un desarrollo permanente, debido a este crecimiento se han identificado 124 empresas Fintech que operan en Perú, con su gran mayoría en la ciudad de Lima; sin embargo, también se han observado emprendimientos en otras ciudades como Tacna y Arequipa. Los tipos de negocios de estas Fintech se clasifican en: (1) Pagos y transferencias, (2) Financiamiento participativo, (3) Cambio de divisas, (4) Gestión de finanzas empresariales, (5) Gestión de finanzas personales, (6) Préstamos, (7) Marketplaces de préstamos y/o ahorros, (8) Plataformas de criptomonedas, (9) Insurtech, (10) Puntaje crediticio, (11) Savings e (12) Inversiones.

Entre los negocios Fintech que más predominan en el Perú se encuentran: (1) Cambio de divisas (25), (2) Pagos y transferencias (25).

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS FINTECH EN PERÚ SEGÚN SU TIPO DE NEGOCIO

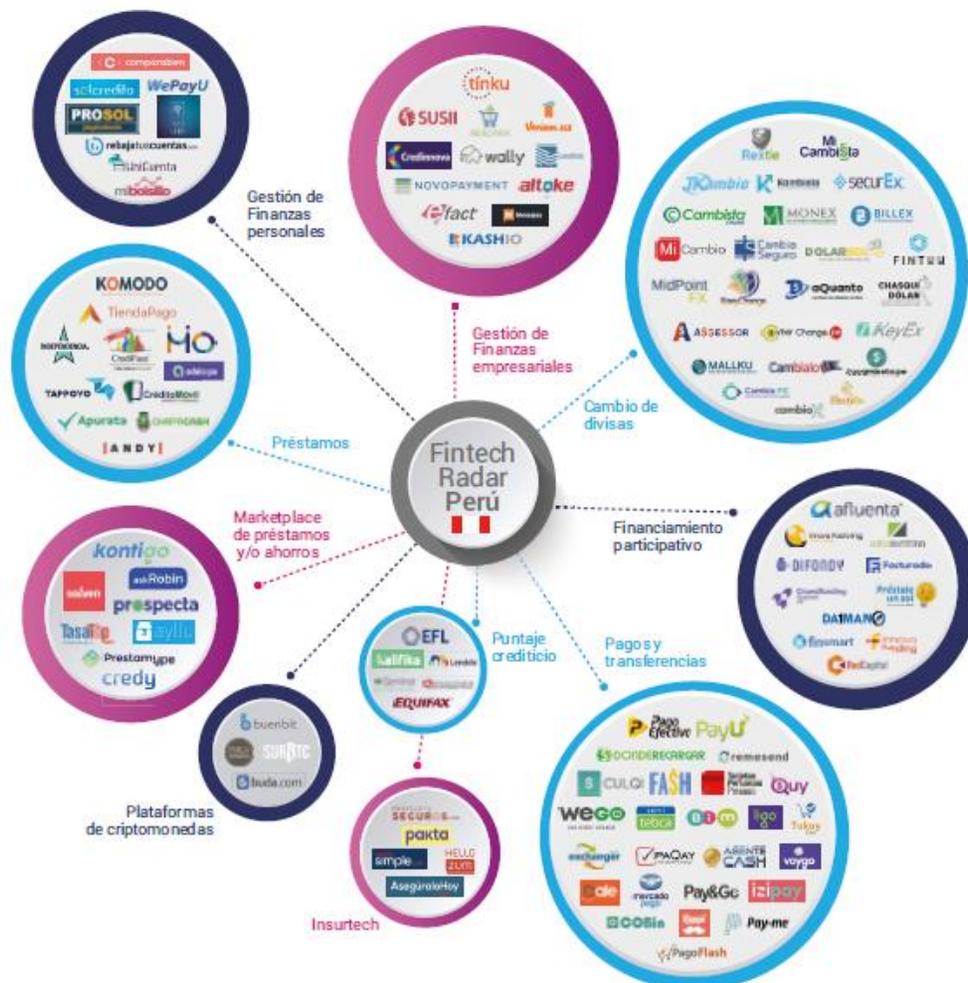


Figura 4: La Industria Fintech en el Perú. Tomado de Vodanovic Legal 2019; en esta figura se aprecia la clasificación de las empresas Fintech en el Perú, según su tipo de negocio.

Considerando la información del estudio realizado por Vodanovic Legal en el año 2019, se realizó una comparación con la información encontrada en la página web de Innóvate Perú para definir la población total de las StartUps que forman parte del Ecosistema de Emprendimiento Innovador de la industria Fintech entre los años 2018 y 2019, encontrando que cuenta con una población dieciocho (18) Fintech.

Tabla 2:

Relación de StartUp por región que iniciaron su participación en los concursos de Innóvate Perú entre el 2018 y 2019

N°	TITULO DEL EMPRENDIMIENTO	TIPO DE NEGOCIO	REGION	AÑO
1	SUSII - Sistema de Facturación Inteligente	Gestión de Finanzas Empresariales	Arequipa	2018
2	Novios a bordo	Marketplace de Préstamos y/o ahorros	Lima	2018
3	Hello ZUM	Insurtech	Lima	2018
4	Maquinando Fintech S.A. (marca es TapaTop)	Marketplace de Préstamos y/o ahorros	Lima	2018
5	RebajaTusCuentas.com	Gestión de Finanzas Personales	Lima	2018
6	PROTEGETE SEGUROS	Insurtech	Lima	2018
7	MiBolsillo	Gestión de Finanzas Personales	Lima	2018
8	Agente Cash	Pagos y transferencias	Amazonas	2018
9	SOLVEN	Marketplace de Préstamos y/o ahorros	Lima	2018
10	Apurata - Créditos para personas sin historias de crédito	Préstamos	Lima	2018
11	PRESTAMYPE	Marketplace de Préstamos y/o ahorros	Lima	2018
12	LATIN FINTECH	Préstamos	Lima	2018
13	WALLY POS S.A.C.	Gestión de Finanzas Empresariales	Lima	2018
14	SeguroSimple.com, el corredor de seguros digital	Insurtech	Lima	2018
15	AUTO FINTECH LATAM S.A.C.	Financiamiento	Lima	2019
16	Tukuy Club	Pagos y transferencias	Lima	2019
17	Rebaja TusCuentas.com	Gestión de Finanzas Personales	Lima	2019
18	Innova Factorig Sociedad Anónima Cerrada	Gestión de Finanzas Empresariales	Lima	2019

Nota. Fuente: Elaboración propia

Muestra

Para Mugo (2002), la muestra es la parte finita de una población de la cual se estudian sus propiedades para obtener información relevante, también se puede definir como un grupo de personas a las cuales se les aplica encuestas, este grupo ha sido seleccionado de una población.

De acuerdo con Banerjee & Chaudhury (2010), la muestra es parte de una población definida y esta es representativa dado a que sus miembros han sido elegidos de manera exclusiva.

Statpac (2017), define que los métodos de muestreo son dos: probabilístico y no probabilístico. Cuando se trata de probabilidad los miembros de la población probablemente pueden ser elegidos como parte de la muestra, quiere decir que la elección es aleatoria, sistemática o estratificado. En cuanto al no probabilístico, los miembros de la población son seleccionados de manera no aleatoria, es decir, el muestreo es por convivencia, de cuota o de juicio. Una de las ventajas del muestreo probabilístico es que estadísticamente se puede calcular el error del muestreo.

En la presente investigación se tomará como muestra a todos los actores que forman parte de la población, dado a que las StartUps de la industria Fintech que son parte del ecosistema de emprendimiento innovador, cuentan con una población reducida (dieciocho empresas); por lo tanto, para la obtención de la muestra, no se ha aplicado ninguna fórmula o método de muestreo.

2.3. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

2.3.1. Técnicas

Para Ander-Egg (1995), en el ámbito de la investigación científica, la técnica es la referencia a los medios y procedimientos que operativizan los métodos; por ende, los elementos del método científico.

Las técnicas y los métodos no deben generar confusiones, aunque los conceptos responden a alcanzar un solo fin o resultados, el método sirve para generar conocimiento y la técnica es el procedimiento para concretar diferentes fases del método científico.

De acuerdo con Pérez (2004), como primera consideración, el investigador debe abordar cual es la metodología de la investigación: Cualitativo o cuantitativo, para ello se debe analizar el enfoque conceptual y utilizar el más adecuado. En ese contexto, el presente trabajo de investigación es cuantitativo, por lo que, se ha elaborado un cuestionario para la aplicación de las encuestas.

En base a las definiciones y teorías, para este trabajo de investigación se aplicó la técnica de la encuesta con el instrumento de recolección cuantitativo.

Para la medición de la variable, se utilizó la escala valorativa de Likerts, que cuenta con 5 niveles; donde cada ítem de la escala tendrá una puntuación que oscila entre el 1 y el 5, es decir si las respuestas son “Muy de acuerdo” quiere decir que el encuestado le está asignando el puntaje mayor (5), pero si la respuesta es “Muy en desacuerdo”, quiere decir que el encuestado no se encuentra de acuerdo y le asignará la puntuación menor (1).

2.3.2. Instrumentos

El instrumento utilizado en esta investigación cuantitativa, ha sido una guía para la elaboración de una encuesta, la cual tuvo como inicio el desarrollo de un cuestionario de preguntas semiestructuradas. García, Rodríguez y Gil (1996), señalan que, el cuestionario es un instrumento asociado a enfoques y diseños de investigación de tipo cuantitativas; su análisis se apoya en el uso de estadísticas para cuyos resultados no es necesario contar con muchos elementos.

Encuesta

Según (Bernal, 2010) Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas. La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas.

El Formulario de Google Drive, por su formato de opciones múltiples, permite crear y organizar todo tipo de información, es por ello que para la recopilación de la información se utilizó esta herramienta, la cual fue difundida a través del siguientes link:
<https://docs.google.com/forms/d/1h3xXznc1sy4T7HIFCPTpr982KwoVa2X0n88SgVXsp8/edit#response=ACYDBNh95DnoO7cd0iNQvaA8w3FzzAqCoXvsZd444syVFHVwXEswaIgJJmEKhbDo6fqIGA>

Dado al estado de emergencia por el que atraviesa el país debido al Covid-19, hubo mucha dificultad para la recopilación de datos; el tiempo de recojo de los datos se realizó en aproximadamente tres (3) meses; por otro lado, antes de la aplicación de la encuesta se tuvo que recopilar información para contar con un directorio que permitió su difusión.

Validez

Según (Carmines & Zeller, 1987). Las propiedades de una medición son la validez y la confiabilidad. Respecto a la validez de un instrumento, la definición tradicional se refería a la tautología es válido si mide lo que dice medir. Según (Soriano, 2014), debe considerarse que el proceso de validación es permanente y exige constantes comprobaciones empíricas; por lo que, no puede afirmarse contundentemente que una prueba es válida, sino que presenta un grado aceptable de validez para determinados objetivos y poblaciones.

Un instrumento de medición es válido cuando mide aquello para lo cual está destinado. O, como afirman Anastasi y Urbina (1988), la validez “tiene que ver con lo que mide el cuestionario y cuán bien lo hace” (p. 113).

Para la validación del instrumento utilizado en la investigación, se presentó el proyecto inicial a tres (03) expertos de la Universidad Privada del Norte, que cuentan con amplia trayectoria académica y sobre todo con experiencia profesional relacionada al área de la administración. Se realizaron las modificaciones sugeridas por los expertos y el asesor de tesis quedando un guía de quince (17) preguntas, constituyéndose como instrumento final para el desarrollo de la encuesta.

Confiabilidad

Según (Babbie, 2000), la confiabilidad se refiere a que un objeto de estudio medido repetidamente con el mismo instrumento siempre dará los mismos resultados; sin embargo, la confiabilidad no garantiza, ni es sinónimo de exactitud. Un instrumento puede ser confiable, pero no necesariamente válido para una población en particular, o en el peor de los casos, que el instrumento haya sido manipulado para obtener ciertos resultados. O como afirman McDaniel y Gates (1992), “es la capacidad del mismo instrumento para producir resultados congruentes cuando se aplica por segunda vez, en condiciones tan parecidas como sea posible” (p. 302).

Para conocer la confiabilidad del instrumento aplicado, se realizó el cálculo del coeficiente Alfa de Cronbach. Para hallar este resultado se utilizó la medida de los ítems de la escala de Likerts. De acuerdo con la Universidad de Valencia, Alfa de Cronbach es un modelo de prueba de consistencia, que tiene cómo ventaja evaluar o mejorar las pruebas de

determinados ítems. En los resultados de este método Alfa considera que el 1 es un valor teórico aceptado y el 0.8 por lo general son aceptados; los valores menores de 0.8 indican que el instrumento no puede aplicarse o tiene una baja aceptación.

Tabla 3:

Análisis de confiabilidad del instrumento

ENCUESTADOS	GEN.	AÑO	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P1 0	P1 1	P1 2	P1 3	P1 4	P1 5	Totales
1	1	1	1	4	1	3	1	2	1	1	3	5	2	4	1	4	1	34
2	1	1	1	3	2	3	1	3	5	1	4	5	2	3	2	1	1	37
3	2	2	1	2	2	2	2	4	3	3	4	4	2	1	4	5	1	40
4	2	2	2	2	2	4	2	4	4	3	4	5	2	5	4	4	2	49
5	1	1	2	3	2	2	2	4	5	3	4	5	2	5	4	4	2	49
6	1	1	2	4	2	2	3	4	5	3	2	4	2	5	4	3	2	47
7	2	2	2	1	2	5	3	5	1	4	4	5	3	5	4	4	2	50
8	1	1	3	2	2	3	3	5	3	4	1	4	3	5	5	3	2	48
9	1	1	3	3	2	2	3	5	3	4	5	4	3	5	5	3	3	53
10	1	1	4	2	3	4	3	5	2	4	4	5	3	2	5	3	3	52
11	1	1	4	2	5	4	4	5	2	5	4	5	3	5	5	4	4	61
12	1	1	4	4	5	3	4	5	1	5	3	5	3	4	5	4	4	59
13	1	1	4	4	5	3	4	5	1	5	3	5	3	4	5	4	5	60
14	2	2	5	2	5	2	4	5	3	5	4	4	5	2	5	5	5	61

VARIANZA	0.2	0.2	1.6	0.9	2.0	0.9	1.0	0.8	2.2	1.7	1.0	0.2	0.6	1.8	1.4	0.9	1.8
----------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

$$\frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

Formula 1: Alfa de Cronbach

α : Coeficiente de confiabilidad del cuestionario	0.8
K : Número de ítems del instrumento	15
$\sum Vi$: Sumatoria de las varianzas de los ítems	19.2 69.7
Vt : Varianza total del instrumento	1

La confiabilidad del instrumento se considera válido dado a que se encuentra dentro del valor del rango aceptado (0.8).

2.4.Procedimientos

Para extraer la información relacionadas a las dimensiones y sus indicadores, se configuro un conjunto de ítems para formar un cuestionario; para la segunda fase se realizaron diversas actividades relacionadas a la investigación donde se obtuvo información de interés para el cumplimiento de los objetivos de la investigación; esta información ayudó a que se realizara la aplicación de las encuestas y se recoja el mayor número de respuestas de las empresas objeto del estudio.

Para el procesamiento de la información y los cálculos respectivas, se realizó la revisión de diversos estudios para ubicar información acerca de los materiales y métodos utilizados para el procesamiento de los datos y se encontró que el software más utilizado es el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), con el cual se procesaron las catorce (14) encuestas recogidas de las 18 aplicadas. Considerando los Códigos de Ética y de acuerdo con los encuestados (14), se decidió no incluir datos que no estuvieran autorizados, como el nombre de la empresa, es por ello los resultados obtenidos fueron clasificados de la siguiente manera: Fintech 1 (F1), Fintech 2 (F2), Fintech 3 (F3), Fintech 4 (F4), Fintech 5 (F5), Fintech 6 (F6), Fintech 7 (F7), Fintech 8 (F8), Fintech 9 (F9), Fintech 10 (F10), Fintech 11 (F11), Fintech 12 (F12), Fintech 13 (F13), Fintech 14 (F14).

Kabir (2016), señala que la recopilación de datos es cuando se recopila y se mide la información de las variables del estudio; este mecanismo es común en todos los campos de estudio que incluyen ciencias físicas y sociales, los negocios, las humanidades, etc. Los

métodos suelen variar de acuerdo a la disciplina, lo importante es garantizar que la información recopilada sea válida y precisa.

Los datos recopilados pueden organizarse en dos categorías: cualitativa y cuantitativa. Los datos cualitativos suelen ser no numéricos y por lo general descriptivos o nominales. Asimismo, tienden a utilizar métodos no estructurados para la recopilación de datos. En el método cualitativo las preguntas son abiertas e incluyen grupos focales, entrevistas y discusiones verbales. La recolección de datos del método cualitativo puede ser observacional; entre los métodos más utilizados se encuentran: 1. Entrevista a profundidad, 2. Métodos de observación y 3. Revisión de documentos.

De acuerdo con Kabir (2016), los datos cuantitativos, son de naturaleza numérica con los cuales se pueden hacer cálculos matemáticos, para su medición se pueden utilizar distintas escalas que se clasifican como escala nominal, escala ordinal, escala de intervalo y escala de relación. Todos estos datos son medibles. El enfoque cuantitativo es estandarizado y sistemático y emplea instrumentos como la encuesta y preguntas. Asimismo, se basa en un muestreo aleatorio y los resultados son fáciles de resumir, comparar y generalizar.

También existen los métodos mixtos, que es la combinación de datos cualitativos y cuantitativos. Este método puede contar con distintos instrumentos dentro de un solo estudio. Vibha & Sanjay (2013) señalan que los métodos cuantitativos son requeridos cuando los datos que proporcionan son reales, estos datos sirven para responder a una o más preguntas de investigación sin ambigüedades (opiniones, actitudes, puntos de vista, creencias o preferencias vinculadas a una o más variables). Asimismo, el método cuantitativo puede proporcionar el porcentaje de una población de acuerdo a su distribución (edad, estado civil, condición social, etc).

De Franzo (2011), define a la investigación cuantitativa como aquella que se usa para cuantificar problemas mediante datos que puedan transformarse en estadísticas y ser utilizados para la formulación de hechos o patrones de una investigación. El método cuantitativo incluye la encuesta y puede hacerse de diversas formas: encuestas en papel, encuestas en línea, encuestas vía móviles, encuestas de quiosco, interceptores de sitios web, entrevistas personales o telefónicas, observaciones sistemáticas, etc.

2.5.Aspectos éticos

Para el desarrollo de la presente investigación se contemplaron algunos aspectos éticos referidos a la participación de las organizaciones que son parte del análisis.

- Consentimiento informado: Se les comunicó a los encuestados cuales son los objetivos de la investigación.
- No maleficencia: A pesar de ser un principio de la ética médica, para este estudio la no maleficencia tiene la finalidad no incluir datos que los encuestados no hayan proporcionado y que estos vayan en contra de su ámbito personal o laboral.
- Justicia: Se utilizó información proporcionada por los participantes de las StartUps de la industria Fintech y cuyos datos estaban acordes al cumplimiento de los objetivos de la investigación.
- Autonomía: En esta investigación, se han considerado a aquellas organizaciones que forman parte del ecosistema de emprendimiento innovador, y, que aceptaron participar del estudio.

- Principio de confidencialidad: la presente investigación reconoce el derecho de la privacidad de los participantes.
- Propiedad intelectual: En esta investigación se han respetado los derechos de autor, aquellos mencionados han sido citados de acuerdo a las normas APA.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Este capítulo se encuentra organizado en torno a los objetivos de la investigación y agrupado por cada una de las dimensiones de la variable.

Es importante destacar que se recogieron los datos de las Startup que participaron en los concursos de Innóvate Perú del Ministerio de la Producción de los años 2018 y 2019, y que además forman parte del Ecosistema de Emprendimiento Innovador; se tomó como primeras referencias los años de participación y la generación en la cual participaron.

Generación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
6	10	71,4	71,4	71,4
Válidos 7	4	28,6	28,6	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Tabla 4:
Generación en la que participó

Nota: *Elaboración propia*
Fuente: *Trabajo de campo*

Como se puede observar, la distribución corresponde a dos (2) generaciones donde el 71,4%, de las Fintech encuestadas (10) pertenecen a la Generación 6 (G6), mientras que el 28,6% de las fintech (4) pertenecen a la Generación 7 (G/). La cantidad total de las Startups de la industria Fintech entre los años 2018 y 2019 fue de 18 organizaciones; es decir, solo 4 de ellas no participaron en la encuesta.

Es decir, existe una mayor proporción de Fintech que participaron en la Sexta Generación (71,4%) debido a que estas se encontraban dentro las opciones de mayor acceso en cuanto a

financiamientos a diferencias de los bancos. Una muestra más clara de la diferencia de cantidad de participantes por generación se observa en la siguiente figura:

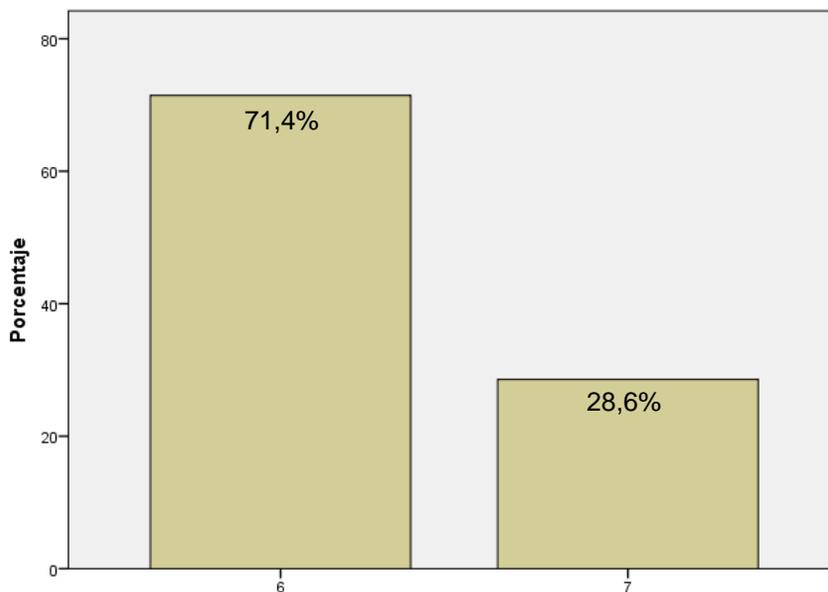


Figura 5: Generación en la que participó

Tabla 5:
Año en el que participó

Año	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
2018	10	71,4	71,4	71,4
Válidos 2019	4	28,6	28,6	100,0
Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*
fuente: *Trabajo de campo*

La tabla 5 está distribuida por los años de participación (02) en el concurso Innóvate Perú; y observamos que el 71,4%, de las fintech encuestadas (10) pertenecen al año 2018, mientras que el 28,6% de las fintech (4) pertenecen al año 2019.

Como se pudo observar en la tabla 4, las Fintech que participaron en la Sexta Generación (71,4%) corresponden al año 2018 (tabla 5), etapa donde esta industria tenía un alto potencial y aceptación en el mercado.

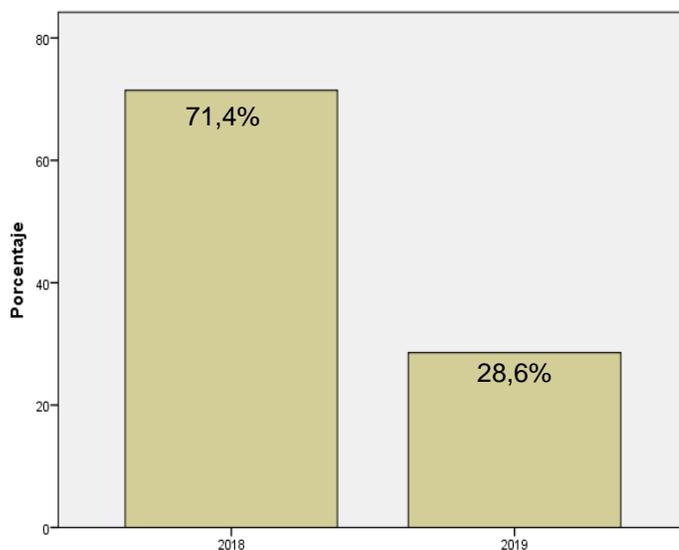


Figura 6: Año en el que participó

4.1. Presentación de los resultados

4.1.1. Objetivo específico N°1: Describir cómo son los actores de desarrollo en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.

Tabla 6:

¿Considera usted que el concurso Innóvate Perú promovido por el Ministerio de la Producción ha fortalecido su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	En desacuerdo	4	28,6	28,6	28,6
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	2	14,3	14,3	42,9
	De acuerdo	4	28,6	28,6	71,4
	Muy de acuerdo	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En respuesta a la pregunta ¿Considera usted que el concurso Innóvate Perú promovido por el Ministerio de la Producción ha fortalecido su empresa?; en la tabla 6 se observan tres respuestas con porcentajes iguales; es decir el 28,6% respondió estar “en desacuerdo” (4 fintech), “de acuerdo” (4 fintech) y “muy de acuerdo” (4 fintech). Finalmente, el 14,3% de las fintech (2) señalaron “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”.

Se observa que del 100% de las Fintech el 57.2% considera que el concurso Innóvate Perú si ha fortalecido su empresa; sin embargo, existe un 28,6% que señala estar en desacuerdo, se podría decir que estas empresas no han logrado identificar la influencia del ecosistema que forma parte del concurso indicado o no han cumplido con sus expectativas de crecimiento. Finalmente, existe un 14,3% que se mantiene en estado neutral, tal como se muestra en la siguiente figura:

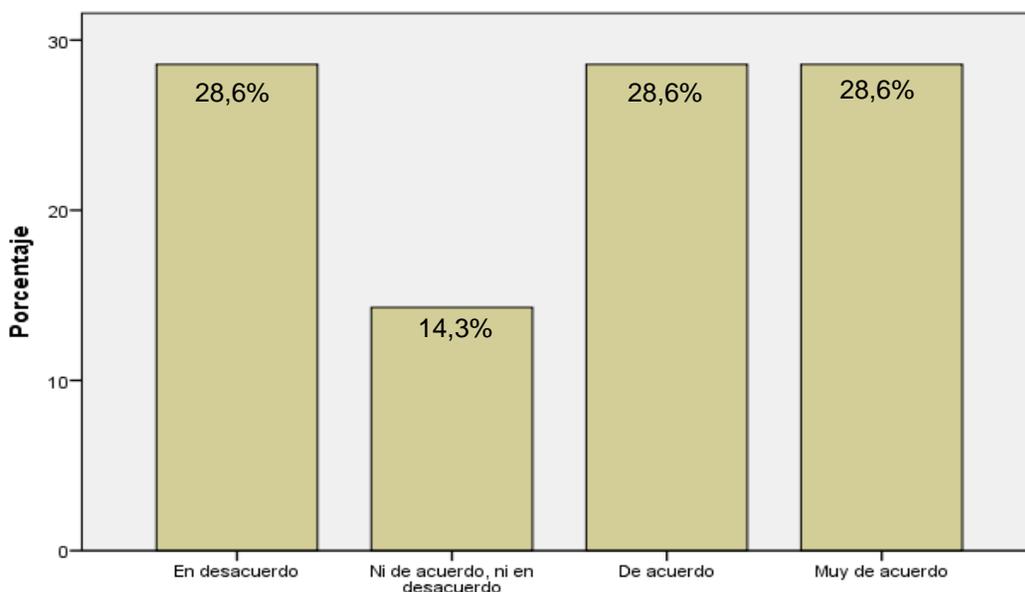


Figura 7: ¿Considera usted que el concurso Innóvate Perú promovido por el Ministerio de la Producción ha fortalecido su empresa?

Tabla 7:

¿Considera usted que los gremios de inversionistas han contribuido al aumento de la productividad de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	En desacuerdo	4	28,6	28,6	28,6
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	3	21,4	21,4	50,0
	De acuerdo	6	42,9	42,9	92,9
	Muy de acuerdo	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En respuesta a la pregunta *¿Considera usted que los gremios de inversionistas han contribuido al aumento de la productividad de su empresa?*; en la tabla 7 se observa el 42,9% (6 fintech), están “de acuerdo”, 28,6% (4 fintech), señala estar “en desacuerdo”, el 21,4% (3 fintech) señala “ni de acuerdo, ni en desacuerdo”, y el 7,1% (1 fintech) señala estar “muy de acuerdo”.

Del 100% de las fintech, el 50% considera que sus empresas han aumentado su productividad debido a los gremios inversionistas, mientras el 28,6% considera lo contrario, por otro lado, el 21,4% se mantiene neutro; quiere decir que estas empresas no han identificado si hubo alguna influencia o no; tal como se muestra en la siguiente figura:

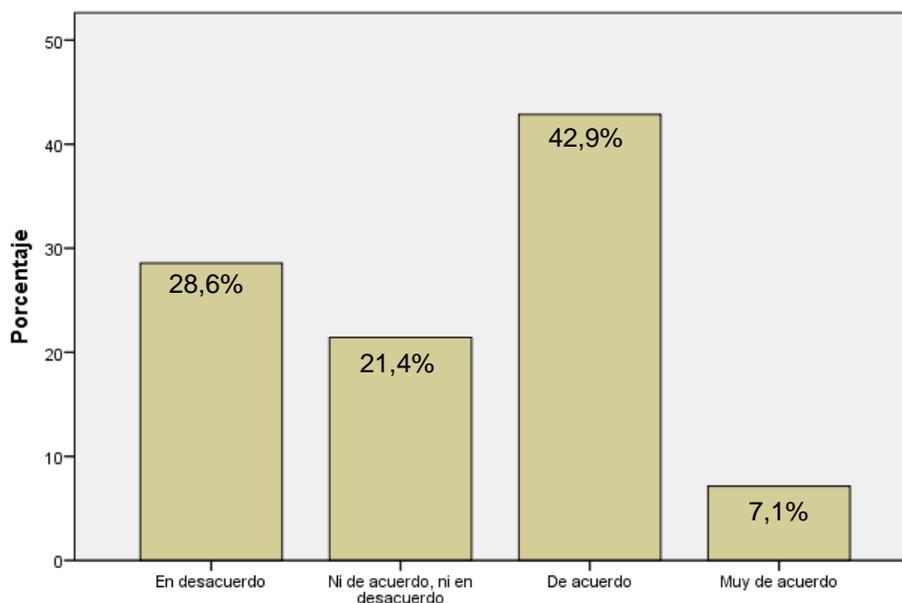


Figura 8: ¿Considera usted que los gremios de inversionistas han contribuido al aumento de la productividad de su empresa?

Tabla 8:

¿Considera usted que las incubadoras han influido en el desarrollo de su emprendimiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Muy en desacuerdo	4	28,6	28,6	28,6
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	1	7,1	7,1	35,7
	De acuerdo	8	57,1	57,1	92,9
	Muy de acuerdo	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 8 se observa que el 57,1% (8 fintech) considera que las incubadoras han influido en el desarrollo de su emprendimiento y un 28,6% (4 fintech) señala estar “en desacuerdo”.

Existe un 64.2% de fintech que considera que las incubadoras si han influido en el desarrollo de sus emprendimientos; sin embargo; el 28,6% no ha identificado como un factor positivo esta influencia; tal como se puede observar en la siguiente figura:

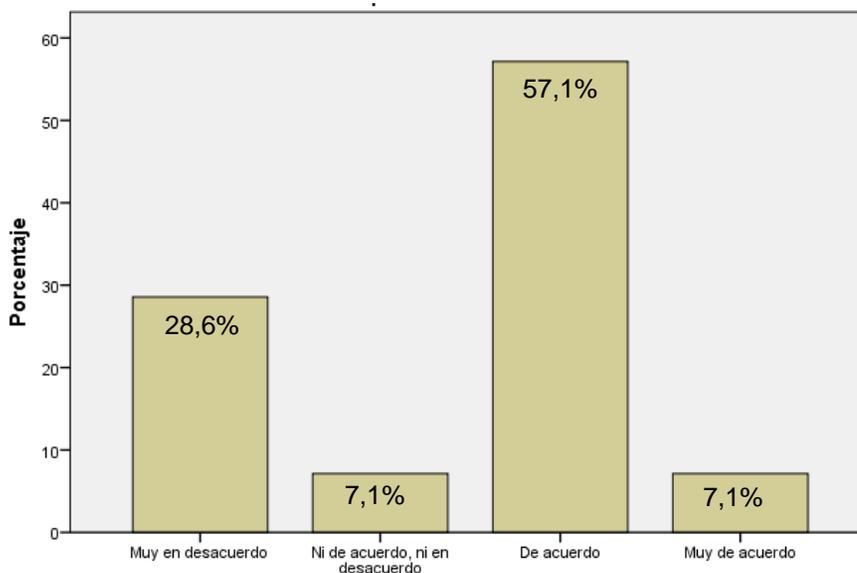


Figura 9: ¿Considera usted que las incubadoras han influido en el desarrollo de su emprendimiento?

Tabla 9:
¿Qué ventajas le ofrece una aceleradora?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaj e válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Acceso a inversores	1	7,1	7,1	7,1
	Espacio de trabajo y apoyo técnico	3	21,4	21,4	28,6
	Apoyo comercial y networking	5	35,7	35,7	64,3
	Asesoramiento y formación	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 9 se observa que un 35,7% de las fintech (5), señala que la aceleradora le ofrece “apoyo comercial y networking; el otro 35,7% (5) señala el “asesoramiento y formación”; el 21,4% (3) Espacio de trabajo y apoyo técnico; y el 7,1% (1) “acceso a inversiones”.

La mayoría de las fintech considera que el apoyo comercial y el asesoramiento y formación son las principales ventajas que ofrecen las aceleradoras, tal como se observa en la siguiente figura:

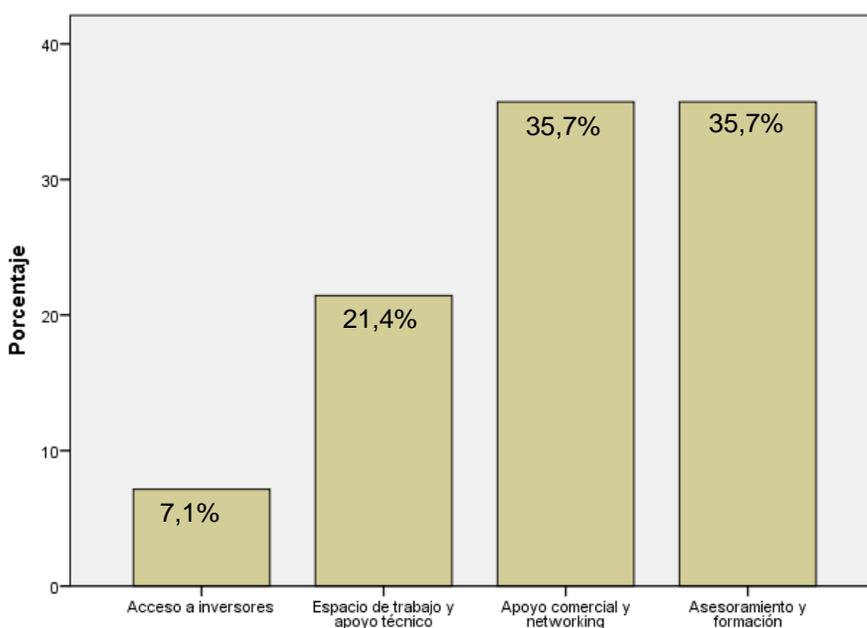


Figura 10: ¿Qué ventajas le ofrece una aceleradora?

Tabla 10:

¿En qué etapa de su emprendimiento recibió el aporte de las aceleradoras?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Producto Mínimo Viable	4	28,6	28,6	28,6
	Tracción	5	35,7	35,7	64,3
	Punto de Equilibrio	3	21,4	21,4	85,7
	Escalamiento	2	14,3	14,3	100,0

	Total	14	100,0	100,0	
--	-------	----	-------	-------	--

Nota: *Elaboración propia*
Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 10, sobre la etapa en que los emprendimientos recibieron el aporte de las aceleradoras, el 35,7% (5) señala que recibió el aporte en la etapa de tracción; el 28,6% (4) señala que cuando tenían un Producto Mínimo Viable, mientras el 21,4% (3) señala en el punto de equilibrio; y finalmente el 14,3% (2) señala en la etapa de escalamiento.

La mayoría de las Fintech consideran que recibieron el aporte de las aceleradoras cuando su producto ya contaba con aceptación dentro del mercado (Tracción); tal como se muestra en la siguiente figura:

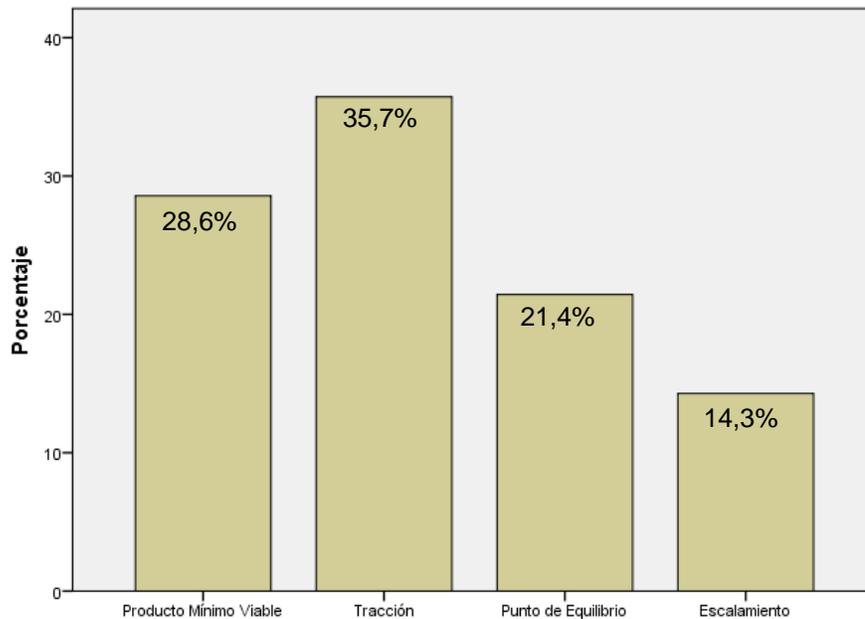


Figura 11: ¿En qué etapa de su emprendimiento recibió el aporte de las aceleradoras?

4.1.2. Objetivo específico N°2: Describir como es la inversión en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.

Tabla 11:

¿Qué tipo de inversión ha recibido?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Fondos de capital (Estado Peruano)	8	57,1	57,1	57,1
	Inversión Ángel	5	35,7	35,7	92,9
	Fondo corporativo	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 11, sobre el tipo de inversión recibida, el 57,1% (8) de las fintech señalan que recibieron fondos de capital (Estado Peruano); el 35,7% (5) inversión ángel; y el 7,1% (1) señala haber recibido fondos corporativos.

Es decir, las startups en la primera etapa recibieron los fondos de capital del concurso Innóvate Perú y además inversión de capital semilla (Inversión Ángel), tal como se muestra en la siguiente figura:

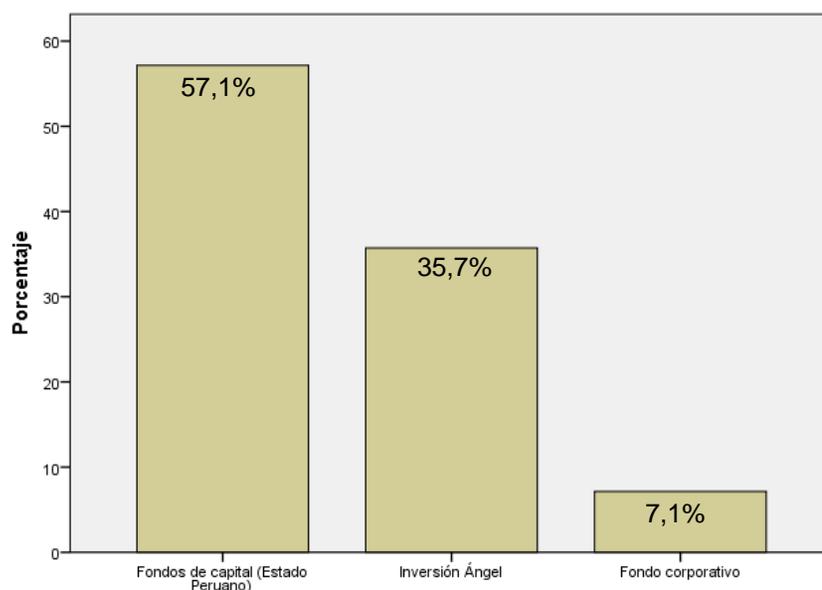


Figura 12: ¿Qué tipo de inversión ha recibido?

Tabla 12:

¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión privada recibida para la generación de su proyecto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 0% a 20%	3	21,4	21,4	21,4
	De 21% a 40%	1	7,1	7,1	28,6
	De 41% a 60%	4	28,6	28,6	57,1
	De 61% a 80%	2	14,3	14,3	71,4
	De 81% a 100%	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 12 se observa que un 28,6% (4) de las fintech señalan haber recibido del 81% al 100% para la generación de su proyecto; el otro 28,6% (4) señala haber recibido de 41% al 60%; el 21,4% (3) señala haber recibido de 0% al 20%, el 14,3% (2) señala haber recibido de 61% al 80%; y el 7,1% (1) señala haber recibido de 21% a 40%.

Alrededor del 71,5% de las fintech, recibieron porcentajes mayores al 50% para el financiamiento de sus proyectos.

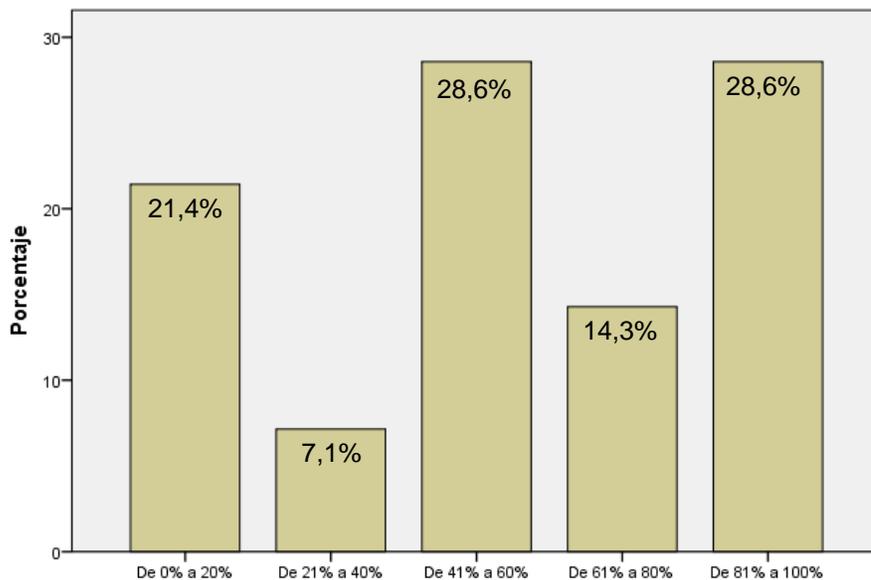


Figura 13: ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión privada recibida para la generación de su proyecto?

Tabla 13:

¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión propia para la generación de su proyecto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 0% a 20%	4	28,6	28,6	28,6
	De 21% a 40%	4	28,6	28,6	57,1
	De 41% a 60%	4	28,6	28,6	85,7
	De 81% a 100%	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 13 se observa que el 28,6% (4) de las fintech señalan haber invertido de 41% al 60% para la generación de su proyecto; el otro 28,6% (4) señala haber invertido de 21% al 40%,

mientras el 28,6 (4) restante señala haber invertido de 0% a 20%; por otro lado, el 14,3% señala que su inversión ha sido del 81% al 100%.

Es decir, el 85,8% ha invertido alrededor del 50% en la primera etapa de su proyecto.

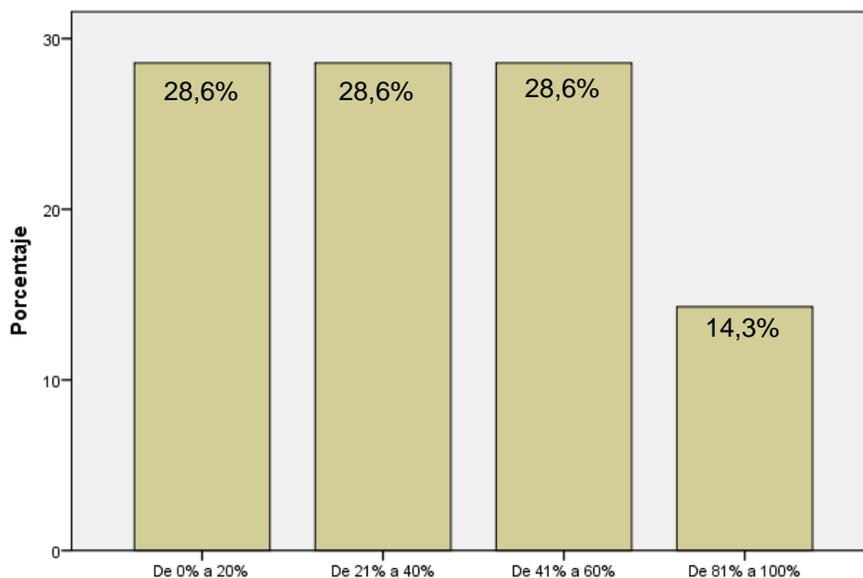


Figura 14: ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión propia para la generación de su proyecto?

4.1.3. Objetivo específico N°3: Describir cómo es el financiamiento e las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.

Tabla 14: ¿Cómo ha sido el financiamiento de su proyecto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Aporte Innóvate Perú- Recursos	10	71,4	71,4	71,4
	No Reembolsables – RNR				
	Aporte del equipo emprendedor	3	21,4	21,4	92,9
	Aporte Monetario	1	7,1	7,1	100,0

Total	14	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 14 se observa que el 71,4% (10) de las fintech han sido financiadas mediante el aporte Innóvate Perú; el 21,4% (3) ha sido financiada mediante el aporte del equipo emprendedor; y el 7,1% (1) mediante aporte monetario.

Es decir, el 71,4% recibieron el financiamiento que otorga Innóvate Perú que representa el 70% del monto total de su proyecto, mientras el 21,4%, recibió el aporte monetario y no monetario (asesoría) y finalmente el 7,1% recibió la contribución monetaria de los equipos que aportan en la cuenta del proyecto.

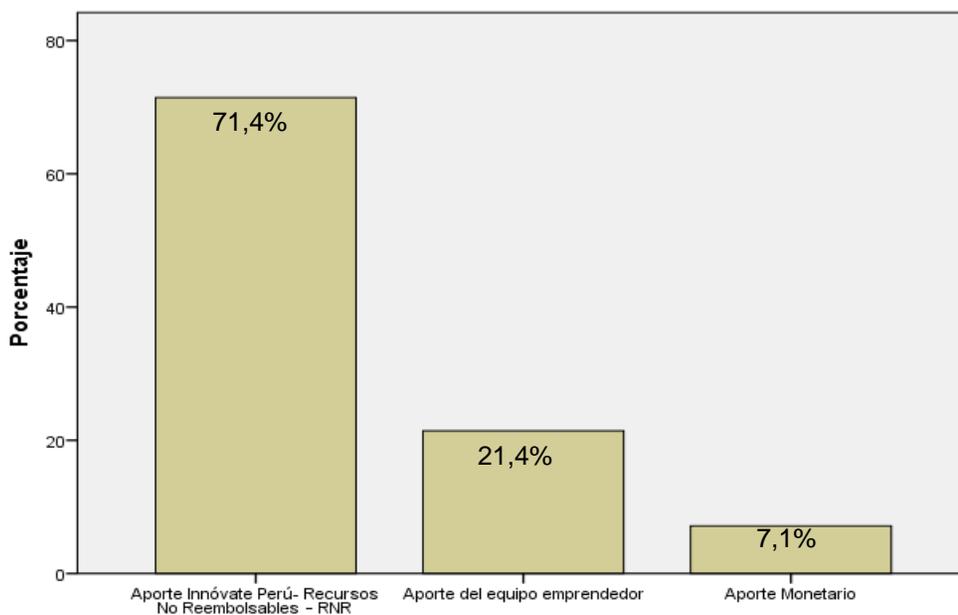


Figura 15: ¿Cómo ha sido el financiamiento de su proyecto?

Tabla 15:

¿Cómo ha sido el financiamiento de su proyecto?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Concurso Innóvate Perú	9	64,3	64,3	64,3
	Financiamiento	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 15, se observa que el 64,3% (9) de las fintech señala que el Estado Peruano ha impulsado a su Startup mediante el concurso Innóvate Perú, mientras el 35,7% (5) señala que ha sido a través del financiamiento.

El concurso Innóvate Perú tiene dos categorías de financiamiento con las cuales impulsa los proyectos innovadores:

CATEGORÍA INNOVADORES	Pago a la Incubadora = S/5,000 (monto fijo) Capital Semilla = Máximo S/. 50,000 RNR= Pago a incubadora+Capital Semilla (máximo s/.55,000)
CATEGORÍA DINÁMICOS	Pago a la Incubadora = S/10,000 (monto fijo) Capital Semilla = Máximo S/. 140,000 RNR= Pago a incubadora+Capital Semilla (máximo s/.150,000)

Figura 16: Categorías de financiamiento. Tomado de Startup Perú 2021; en esta figura se aprecia la clasificación del financiamiento del concurso Innóvate Perú.

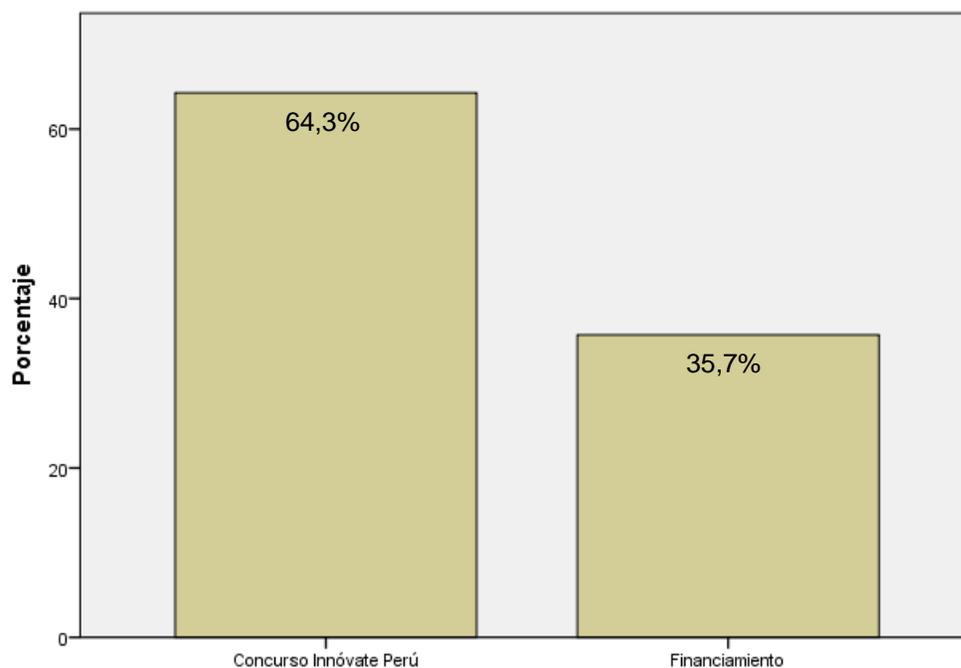


Figura 17: ¿Cómo ha impulsado el Estado Peruano a las StartUp de la industria Fintech?

4.1.4. Objetivo específico N°4: Describir cómo es la promoción y desarrollo en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019.

Tabla 16: ¿Cómo podría contribuir el Estado Peruano en el desarrollo de la industria Fintech?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Creación de un Marco Legal	1	7,1	7,1	7,1
	Acceso a más financiamientos	7	50,0	50,0	57,1
	Creación de un ecosistema para las Fintech	6	42,9	42,9	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*
Fuente: Trabajo de campo

Se observa que, entre los encuestados, un 50,0% (7) señala que el Estado Peruano podría contribuir al desarrollo de la industria fintech mediante el acceso a más financiamiento; el 42,9 (6) señala que, a través de la creación de un ecosistema para las fintech, mientras el 7,1% señala que se necesita la creación de un Marco Legal.

El Estado Peruano apoya de manera monetaria en un 70% a las StartUp de las diferentes industrias digitales en el Perú a través del concurso Innóvate Perú; sin embargo, la mayoría de las fintech encuestadas señalan la necesidad de mayor financiamiento.

Por otro lado, en el Perú no se cuenta con un ecosistema netamente dedicado a las fintech, pero existe una Asociación Fintech Perú que fue fundada con la finalidad de crear un ecosistema dinámico que influirá en el desarrollo de estas empresas peruanas. Finalmente, no existe un Marco Legal que regule las fintech, pero el Congreso de la República elaboró un Proyecto de Ley que contribuye a la regulación, supervisión y fiscalización de la Tecnología Financiera en el país, generando un impacto positivo en la sociedad y en el desarrollo de la Fintceh.

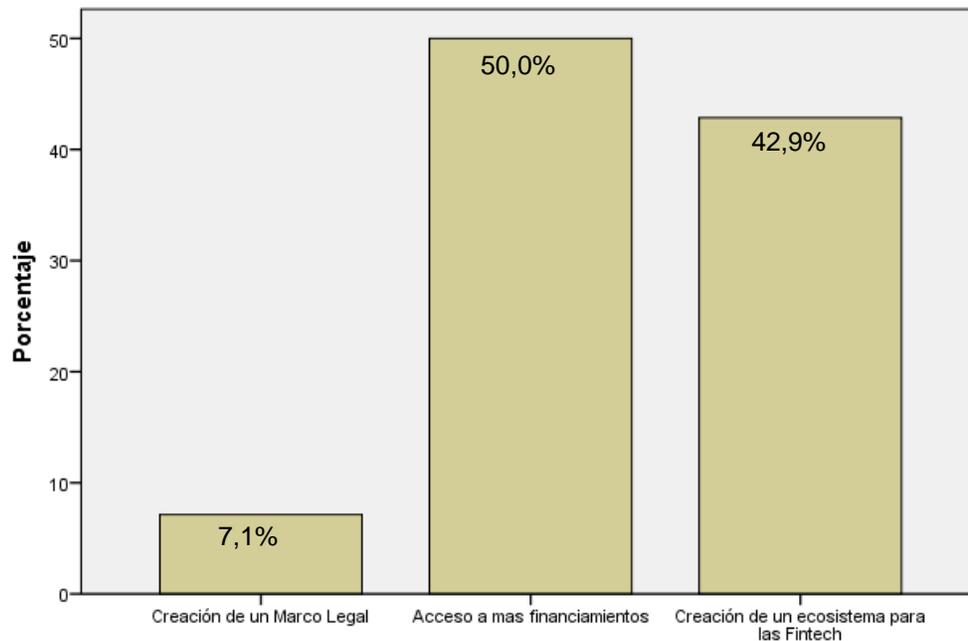


Figura 18: ¿Cómo podría contribuir el Estado Peruano en el desarrollo de la industria fintech?

Tabla 17:

¿Cuáles son los principales aportes de las Fintech que usted dirige al mercado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Inclusión financiera/Bancarización	7	50,0	50,0	50,0
	Financiamiento alternativo	3	21,4	21,4	71,4
	Reducción de costos	1	7,1	7,1	78,6
	Contribución en la educación financiera	2	14,3	14,3	92,9
	Acceso a herramientas financieras digitales	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 17 se observa que el 50% (7) de las fintech señala que sus principales aportes al mercado son la inclusión financiera/bancarización; el 21,4% (3) señala que es el financiamiento alternativo; el 14,3% (2) la contribución a la educación financiera, el 7,1% (1) la reducción de costos y finalmente el 7,1% (1) el acceso a herramientas financieras digitales.

El que las fintech hayan alcanzado solo el 50% de la inclusión financiera/bancarización, se debe a la desconfianza en el sistema financiero por la falta de ciberseguridad y la escasa educación financiera.

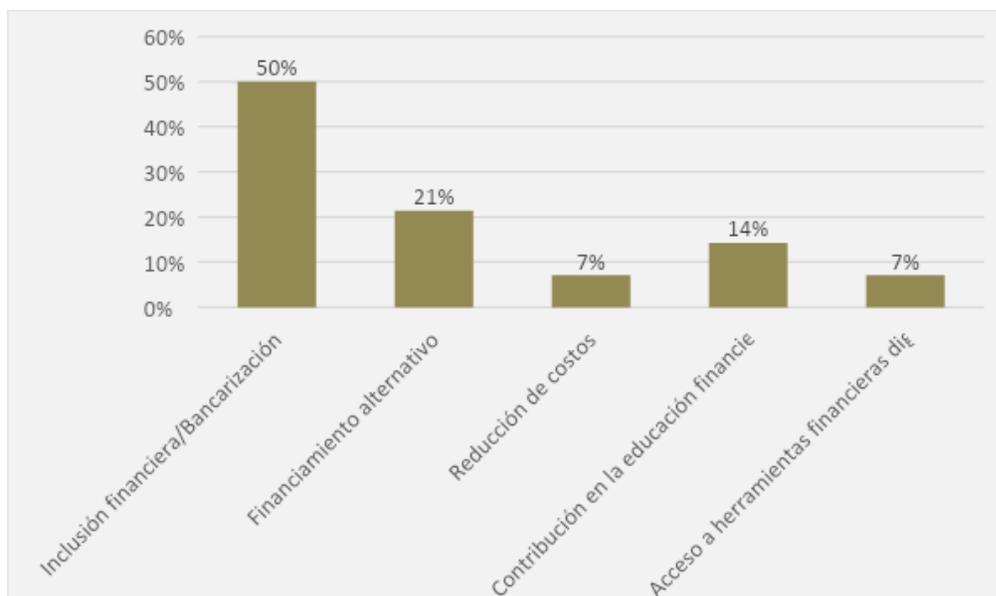


Figura 19: ¿Cuáles son los principales aportes de las Fintech que usted dirige al mercado?

Tabla 18:

Indique usted ¿Cuál es el tamaño de mercado global de su StartUp en N° de productos?

	Productos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 a 3	7	50,0	50,0	50,0
	4 a 6	5	35,7	35,7	85,7

	10 a 12	1	7,1	7,1	92,9
	13 a 15	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 18 se observa que, el 50% (7) de las fintech tiene de 1 a 3 productos en el mercado, el 35,7% (5) de 4 a 6 productos, el 7,1% (1) de 10 a 12 productos y el 7,1% de 13 a 15 productos.

Existe un 50% de Fintech que tienen por lo menos de 1 a 3 servicios con demanda dentro del mercado.

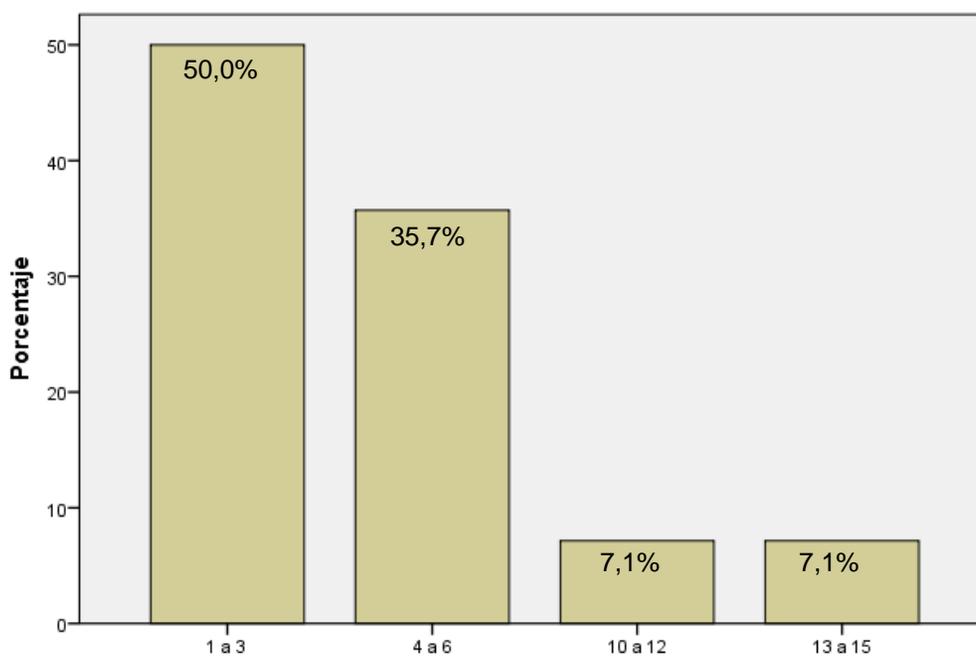


Figura 20: Indique usted ¿Cuál es el tamaño de mercado global de su StartUp en N° de productos?

Tabla 19:

¿Qué tipo de actividad económica realiza su StartUp?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Pagos	2	14,3	14,3	14,3
	Financiamientos	7	50,0	50,0	64,3
	Gestión de Finanzas Empresariales	4	28,6	28,6	92,9
	Inversiones	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 19 se observa que el 50% (7) de las fintech tiene como actividad económica el financiamiento; el 28,6% (4) la gestión de finanzas empresariales; el 14,3% los pagos y el 7,1% (1) las inversiones.

El 50% de las fintech que participaron en la encuesta realizan préstamos de dinero en pequeñas cantidades a favor del público usuario del servicio.

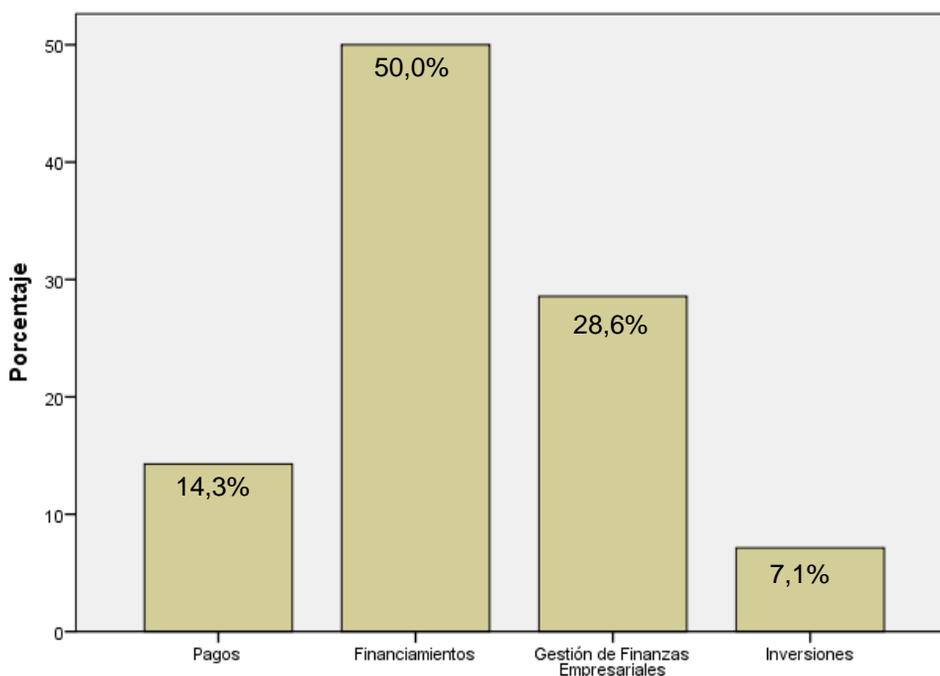


Figura 21: ¿Qué tipo de actividad económica realiza su StartUp?

Tabla 20:

¿Indique usted, ¿Cuál es su participación en el mercado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Local	2	14,3	14,3	14,3
	Regional	1	7,1	7,1	21,4
	Nacional	10	71,4	71,4	92,9
	Internacional	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Trabajo de campo

En la tabla 20 se puede observar que el 71,1% (10) de las fintech participa en el mercado a nivel internacional; el 14,3% (2) en el mercado local; el 7,1% (1) en el mercado regional y el 7,1% (1) restante en el mercado internacional.

El uso de los servicios que ofrecen las fintech se ha expandido en varios de los departamentos del Perú donde se cuenta con acceso a internet, mientras una menor parte ha cruzado las fronteras del país.

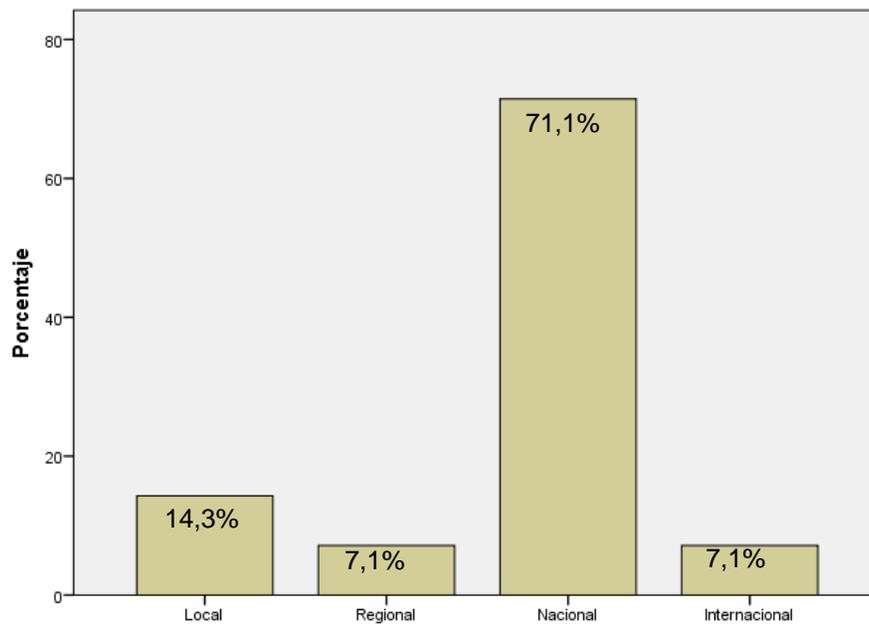


Figura 22: Indique usted ¿Cuál es su participación en el mercado?

CAPITULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

5.1. Discusión

El objetivo general de este trabajo de investigación se ha centrado en cómo es el ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019. Del análisis realizado con cuatro distintas dimensiones (Actores de desarrollo, redes de inversión, sistema de financiamiento y promoción y desarrollo) que sirvieron para identificar la influencia del ecosistema de emprendimiento innovador en las StartUps de la industria Fintech.

Se ha encontrado que el ecosistema es un actor importante en el desarrollo de las StartUps de la industria Fintech, mediante los financiamientos y la asesoría que estos reciben; existe similitud con la investigación realizada por Hiltunen (2017), menciona que los ecosistemas son parte importante de las nuevas empresas por las oportunidades de desarrollo que ofrecen; por su parte la teoría de Moore (1993) sostiene que los ecosistemas empresariales evolucionan en conjunto y en base a nuevas innovaciones; además el trabajo en equipo de manera competitiva respalda la creación de nuevos productos para la satisfacción del mercado.

En cuanto a los resultados de la dimensión de Actores de Desarrollo, en este trabajo de investigación se encontró que uno de los principales actores es el Estado Peruano a través del concurso Innóvate Perú del Ministerio de Producción, asimismo los elementos de soporte son las incubadoras y las aceleradoras permitiendo el desarrollo de las StartUps hasta la alcanzar la escalabilidad. Por otro lado, las redes de inversión apoyan al desarrollo de estas empresas a través del aporte de capital; que, de acuerdo con la investigación de Montesinos, Ormeño &

Piña (2018), encontraron que la participación de las incubadoras universitarias son centros formativos que generan emprendedores de valor y calidad, sin embargo también señalaron que los actores del ecosistema concuerdan que la falta de apoyo entre los sectores público y privado; además de la falta de transparencia no permiten visibilizar al país como fuente de oportunidades de valor, lo que puede repercutir en el ecosistema. Estos resultados se asemejan a lo mencionado por Isenberg (2011), en su teoría de los dominios del ecosistema empresarial que menciona que los ecosistemas deben incluir dimensiones clave para su crecimiento como la participación política (gobierno, liderazgo); cultura (normas sociales, historias de éxito); finanzas (capital financiero); apoyo (infraestructura, profesionales de apoyo); capital humano (instituciones educativas, trabajo); y los mercados (primeros clientes, redes).

Sobre la dimensión relacionada a las redes de inversión, en esta investigación, se obtuvo que en los años 2018 y 2019 los encuestados recibieron mayor financiamiento por parte de la empresa privada (antes de ingresar al concurso), lo que coincide con el estudio de Morales (2019), donde se identifica que el capital de trabajo tiene un porcentaje mayor y esto ocurre mediante el financiamiento con miras a la inversión. En estos estudios solo se ha logrado describir el tipo de inversión con la que se ha contado para el inicio de una StartUps; sin embargo, Keynes (1936) comenta que la inversión trae consigo una relación con las tasas de interés que refleja el costo de oportunidades de los fondos que se han invertido. Además, señaló que la inversión privada es la principal impulsora para las decisiones de inversión.

En relación a la dimensión relacionada al financiamiento, el Estado juega un rol muy importante en el impulso económico de las Fintech, el concurso Innóvate Perú financia más

del 50% de las innovaciones por ello dentro de los resultados se obtuvo que el 57,1% de los encuestados se han beneficiado a través de este concurso y el 35,7% recibió el aporte de Inversión Ángel; esta última cifra es muy cercana a los hallazgos de Zarrouk, El Ghak, Bakhouché (2021) quienes señalaron que el financierito que recibieron las StartUps por parte de la Venture Capital Funds fue de un 29,56% financiamiento que genera impacto en el crecimiento de las Fintech, sobre todo en el desarrollo de la tecnología. Como se puede observar en ambos hallazgos, los aportes de los inversionistas influyen en el desarrollo de las Fintech. En relación a ello, Cahill & Campbell (2004) en su teoría sobre la inversión privada, concuerdan al mencionar que la inversión privada cubre varias formas de financiamiento que atienden a diferentes inversores y las etapas de desarrollo de una empresa, dentro de ellos se encuentra el capital de riesgo, capital de desarrollo, capital de mezzanine, inversiones en dificultades y compras de apalancamiento.

Por otro lado, en la dimensión de promoción y desarrollo se encontró que uno de los factores importantes para la contribución de la industria Fintech es que a través del Estado se logró un mayor financiamiento, además de la creación de un ecosistema para las Fintech; sin embargo, para Kagami (2019), a pesar del apoyo del gobierno y la colaboración de las universidades para el desarrollo de las StarUps, los ecosistemas tecnológicos enfocados a una sola industria enfrenta diversos desafíos generando debilidad dentro del ecosistema, con ello se limita el nivel de emprendimiento y oportunidades, lo que no concuerda con lo señalado por Moore (1993) en su teoría de los ecosistemas empresariales, quien menciona que las empresas deben verse como un ecosistema empresarial y no como una sola industria; los ecosistemas evolucionan en conjunto en base a nuevas innovaciones y el trabajo en equipo.

5.2.Limitaciones

Este trabajo de investigación abarca el periodo de 2018 y 2019, dejándose de brindar información de los periodos anteriores. Además, esta investigación se basa únicamente a las StartUps como empresas que son impulsadas por el ecosistema emprendedor dentro de la industria tecnológica de las Fintech.

Por otro lado, la coyuntura política y la pandemia generaron limitaciones en materia de acceso a la información. Las organizaciones especializadas en temas de las Fintech además de los actores del ecosistema de emprendimiento no lograron desarrollar y presentar todos los informes especializados en el sector de las Fintech; a ello se suma la falta de movilización, interacción y comunicación tanto con el área administrativa y la plana docente de la universidad para tener un mayor conocimiento de las actividades programadas, además de orientación respecto a formas de investigación.

Además, se han encontrado pocas investigaciones que guardan coincidencia con el instrumento de la investigación, esta limitación ha repercutido de manera significativa debido a que ha generado replantear algunas investigaciones del marco teórico.

En cuanto al acceso a la muestra, fue una de las etapas más complicadas debido a que no se establecía conexiones directas con los ejecutivos de las empresas, lo que conllevó a que la obtención de los resultados tarde alrededor de tres meses.

5.3.Conclusiones

- El ecosistema de emprendimiento innovador, cuenta con diversos actores que apoyan las innovaciones y los emprendimientos de los peruanos a través del concurso Innóvate Perú; esta cadena de actores brinda desde la asesoría técnica para poner un proyecto en marcha

a través de las universidades (incubadora) aceleradoras que interviene por medio del financiamiento cuando se cuenta con un producto mínimo viable (PMV), los grupos de inversionistas de capital semilla y emprendedores del Perú y los concursos de capital semilla que promueve StartUp Perú.

En el 2018, las StartUps peruanas recibieron una inversión de 9.1 millones de dólares entre la inversión local y nacional (72% inversión ángel y 28% de fondo de inversión) y para el año 2019, estos fondos se duplicaron, llegando a sumar entre ambas inversiones nacional y extranjera 20.6 millones de dólares (78% de fondo de inversión, 19% de inversión ángel y 3% N/P), dentro de este financiamiento están incluidas las StartUps de la industria Fintech de la Sexta y Séptima Generación. Por otro lado, para la industria Fintech, el ecosistema ha influido en un 57% en el desarrollo de sus empresas.

- Uno de los actores de desarrollo más importantes para la industria Fintech fue la participación del gobierno peruano a través del concurso Innóvate Perú, este concurso ha afectado de manera positiva en el 57,2% de los participantes de la Sexta y Séptima Generación.
- Los fondos de inversión para el inicio de las empresas han sido a través de financiamiento bancario como parte del capital de trabajo, este financiamiento ha sido hasta de un 60%.
- Las StartUps de la industria Fintech, concluyeron que es necesario que el estado incluya un mayor financiamiento, además de contar con un ecosistema dedicado solo a esta industria.

REFERENCIAS

- <https://hbr.org/2014/05/what-an-entrepreneurial-ecosystem-actually-is>.
- «“What could Belgium learn from the FinTech ecosystems of the United Kingdom and Singapore? A cross-country comparison of national FinTech infrastructures and regulatory frameworks” Hazevoets, Cédric», s. f.
- «20181115-scales_up-brenot_en.pdf». Accedido 4 de marzo de 2020. https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/20181115-scales_up-brenot_en.pdf.
- «2019 Startup Outlook Canada Report | Silicon Valley Bank». Accedido 16 de febrero de 2020. <https://www.svb.com/startup-outlook-report-2019/canada>.
- «2019 Startup Outlook Canada Report | Silicon Valley Bank». Accedido 16 de febrero de 2020. <https://www.svb.com/startup-outlook-report-2019/canada>.
- «3Q_2019_PitchBook_NVCA_Venture_Monitor.pdf». Accedido 21 de marzo de 2020. https://nvca.org/wp-content/uploads/2019/10/3Q_2019_PitchBook_NVCA_Venture_Monitor.pdf.
- «7G-startup-a.png (1118x750)». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://revistaganamas.com.pe/wp-content/uploads/2019/08/7G-startup-a.png>.
- «A pasos agigantados crecen las inversiones en startups peruanas». Accedido 15 de febrero de 2020. <https://peru.info/es-pe/negocios/noticias/5/23/crecen-las-inversiones-en-startups-peruanas>.
- «A pasos agigantados crecen las inversiones en startups peruanas». Accedido 15 de febrero de 2020. <https://peru.info/es-pe/negocios/noticias/5/23/crecen-las-inversiones-en-startups-peruanas>.
- «A Playbook for Building Entrepreneurial Ecosystems». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://www.kauffman.org/currents/a-playbook-for-building-entrepreneurial-ecosystems/>.
- «A Systematic Comparison of the US and EU Startup Ecosystems of Cultivated Meat», s. f.
- «Baja penetración y alta concentración caracterizan al leasing financiero en el Perú». Accedido 6 de febrero de 2021. <https://www.fintechperu.com/baja-penetracion-y-alta-concentracion-caracterizan-al-leasing-financiero-en-el-peru/>.
- «Boletín del Centro de Investigación de la Creatividad». Universidad de Ciencias y Artes de América Latina, noviembre de 2019. <https://doi.org/10.37211/boletin>.
- «brief18.pdf». Accedido 7 de abril de 2020. <https://www.cdc.gov/healthyyouth/evaluation/pdf/brief18.pdf>.
- «Concytec y misión del Banco Mundial evalúan avances del convenio para el mejoramiento y ampliación de los servicios del Sinacyt». Accedido 20 de marzo de 2020. <https://portal.concytec.gob.pe/index.php/noticias/2020-concytec-y-mision-del-banco-mundial-evaluan-avances-del-convenio-para-el-mejoramiento-y-ampliacion-de-los-servicios-del-sinacyt>.
- «Concytec y misión del Banco Mundial evalúan avances del convenio para el mejoramiento y ampliación de los servicios del Sinacyt». Accedido 20 de marzo de 2020. <https://portal.concytec.gob.pe/index.php/noticias/2020-concytec-y-mision-del-banco>

- mundial-evaluan-avances-del-convenio-para-el-mejoramiento-y-ampliacion-de-los-servicios-del-sinacyt.
- «Dang_Anh_Thesis.pdf». Accedido 27 de febrero de 2021. https://www.utupub.fi/bitstream/handle/10024/146497/Dang_Anh_Thesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- «Data Collection Methods for Evaluation: Document Review | ALNAP». Accedido 7 de abril de 2020. <https://www.alnap.org/help-library/data-collection-methods-for-evaluation-document-review>.
- «Data Collection». Accedido 7 de abril de 2020. <https://www.researchconnections.org/childcare/datamethods/survey.jsp>.
- «Descriptive Research – APA Dictionary of Psychology». Accedido 29 de marzo de 2020. <https://dictionary.apa.org/descriptive-research>.
- «DOCMaterialesFinal.pdf». Accedido 7 de marzo de 2020. <http://portal.concytec.gob.pe/images/noticias/DOCMaterialesFinal.pdf>.
- «Ecosistema emprendedor | Blogs | Gestión». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://gestion.pe/blog/innovar-o-ser-cambiado/2019/04/ecosistema-emprendedor.html/>.
- «El Perú proyecta invertir 1% del PBI en innovación». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://elperuano.pe/noticia-el-peru-proyecta-invertir-1-del-pbi-innovacion-75857.aspx>.
- «emprendimientos-dinamicos.pdf». Accedido 1 de marzo de 2020. <http://www.innovacion.cl/wp-content/uploads/2014/06/emprendimientos-dinamicos.pdf>.
- «Entrepreneurial Ecosystems and the Diffusion of Startups». Accedido 7 de marzo de 2020. <https://www.e-elgar.com/shop/gbp/entrepreneurial-ecosystems-and-the-diffusion-of-startups-9781784710057.html>.
- «Entrepreneurial Ecosystems in Appalachia - Appalachian Regional Commission». Accedido 1 de marzo de 2020. https://www.arc.gov/research/researchreportdetails.asp?REPORT_ID=147.
- «EntrepreneurialEcosystemsCaseStudies2018.09.pdf». Accedido 1 de marzo de 2020. https://www.arc.gov/assets/research_reports/EntrepreneurialEcosystemsCaseStudies2018.09.pdf.
- «EU Startup Monitor». Accedido 29 de febrero de 2020. <http://startupmonitor.eu/>.
- «EY-guia-ey-sobre-fintech.pdf». Accedido 6 de febrero de 2021. <https://inperu.pe/boletin/2017/noviembre/EY-guia-ey-sobre-fintech.pdf>.
- «FACTORES DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL Y DESARROLLO DEL EMPRENDEDOR», s. f., 138.
- «fortaleciendo_el_ecosistema_de_los_startups_a_través_de_la_ruta_del_startup_peruano_-_diaz_-_hopkins_(1).pdf», s. f.
- «Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2017-2018 | Publicaciones | ESAN». Accedido 2 de marzo de 2020. <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/libros/2018/global-entrepreneurship-monitor-peru-2017-2018/>.
- «Global Startup Ecosystem Report: NYC Home to Over 7,000 Startups, \$71B Ecosystem». Accedido 7 de marzo de 2020. <https://edc.nyc/press-release/global-startup-ecosystem-report-nyc-home-over-7000-startups-71b-ecosystem>.
- «Iniciativas que dinamizan la economía: DESARROLLO DEL VENTURE CAPITAL Y LAS INVERSIONES DE IMPACTO | Acumen – ALCP». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://acumenlatamcapitalpartners.com/es/iniciativas-que-dinamizan-la-economia->

- desarrollo-del-venture-capital-y-las-inversiones-de-impacto/.
- «Investigación no experimental - EcuRed». Accedido 3 de abril de 2020. https://www.ecured.cu/Investigaci%C3%B3n_no_experimental.
- «Jyväskylän yliopiston Koppa». Accedido 7 de abril de 2020. <https://koppa.jyu.fi/>.
- «Las industrias de los startups en la Alianza del Pacífico.-Un análisis de redes sociales.pdf», s. f.
- «Let's Take the Entrepreneurial Ecosystem Metaphor Seriously! | Elsevier Enhanced Reader». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2019.e00124>.
- «Lineamientos_CTI.pdf». Accedido 7 de marzo de 2020. https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/LAvance_12_13/archivos/Lineamientos_CTI.pdf.
- «master_Schröder_Lisa_2019.pdf». Accedido 14 de febrero de 2021. https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/39348/master_Schr%C3%B6der_Lisa_2019.pdf?isAllowed=y&sequence=1.
- «NVCA-2016-Diversity-Report.pdf». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://toigofoundation.org/wp-content/uploads/NVCA-2016-Diversity-Report.pdf>.
- «Observation Methods - Naturalistic, Participant and Controlled | Simply Psychology». Accedido 7 de abril de 2020. <https://www.simplypsychology.org/observation.html>.
- «Observations — Jyväskylän yliopiston Koppa». Accedido 7 de abril de 2020. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/en/methodmap/data-collection/observations>.
- «OECD Glossary of Statistical Terms - Pure basic research Definition». Accedido 29 de marzo de 2020. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2206>.
- «OXEPR 2019 (Building FinTech Ecosystems).pdf». Accedido 6 de febrero de 2021. <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2020-09/OXEPR%202019%20%28Building%20FinTech%20Ecosystems%29.pdf>.
- «Padilla_GD.pdf», s. f.
- «Participant-observation.pdf». Accedido 7 de abril de 2020. https://www.deakin.edu.au/__data/assets/pdf_file/0004/681025/Participant-observation.pdf.
- «PECAP presentó el Reporte de Capital Emprendedor en el Perú del 2018 21 de febrero 2019 – Cooperación Suiza en Perú». Accedido 24 de marzo de 2020. <https://www.cooperacionsuiza.pe/pecap-presento-el-reporte-de-capital-emprendedor-en-el-peru-del-2018-21-de-febrero-2019/>.
- «políticas novedosas de startups_- india brasil y chile_- maestría en finanzas corporativas_- raúl hopkins_rev.pdf», s. f.
- «Private Equity: Opportunities and Risks - Google Libros». Accedido 14 de marzo de 2020. <https://books.google.com.pe/books?id=AJ7oCQAAQBAJ&pg=PT203&dq=own+and+private+investment+theory&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiOroqy6ZroAhXkDrkGHekiDbYQ6AEINjAB#v=onepage&q=own%20and%20private%20investment%20theory&f=false>.
- «PRODUCE: Séptima generación de Startup Perú destinará S/ 6.3 millones para cofinanciar proyectos de emprendimiento innovadores». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://perubeta.gob.pe/institucion/produce/noticias/25737-produce-septima-generacion-de-startup-peru-destinara-s-6-3-millones-para-cofinanciar-proyectos-de-emprendimiento-innovadores>.

- «ProgressReport.pdf». Accedido 15 de marzo de 2020. <https://www.oecd.org/dev/americas/ProgressReport.pdf>.
- «Publicamos relación de emprendimientos seleccionados para la sexta generación del concurso Startup Perú - Innóvate Perú». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://www.innovateperu.gob.pe/noticias/noticias/item/1536-publicamos-relacion-de-emprendimientos-seleccionados-para-la-sexta-generacion-del-concurso-startup-peru>.
- «Report on the Techonology and Innovation Support Centers», 2019. <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20791/2093642/INFORME+CATI+INGLE%2%B4S.pdf>.
- «Report on the Techonology and Innovation Support Centers», 2019. <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20791/2093642/INFORME+CATI+INGLE%2%B4S.pdf>.
- «revista_digital_914.pdf». Accedido 7 de febrero de 2021. https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion914/revista_digital_914.pdf.
- «SAMPLING IN RESEARCH», s. f., 11.
- «Séptima Generación Startup Perú». Accedido 1 de marzo de 2020. <http://cide.pucp.edu.pe/index.php?pg=incubacion/7G#home>.
- «Startup 50: The Complete Ranking of Canada's Top New Growth Companies - Canadian Business». Accedido 16 de febrero de 2020. <https://www.canadianbusiness.com/lists-and-rankings/growth-500/2019-ranking-startup-50/>.
- «StartUp-6ta-1.jpg (678×787)». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://revistaganamas.com.pe/wp-content/uploads/2018/06/StartUp-6ta-1.jpg>.
- «Survey Research Incentives». Accedido 3 de abril de 2020. <https://www.statpac.com/surveys/incentives.htm>.
- «urn_nbn_fi_uef-20190773.pdf». Accedido 21 de marzo de 2020. https://epublications.uef.fi/pub/urn_nbn_fi_uef-20190773/urn_nbn_fi_uef-20190773.pdf.
- «What is Unit of Analysis | IGI Global». Accedido 30 de marzo de 2020. <https://www.igi-global.com/dictionary/neglected-necessity-liberal-arts-assessment/30979>.
- «World FinTech Report 2019», 2019, 36.
- Ács, Zoltán J., László Szerb, Esteban Lafuente, y Ainsley Lloyd. «The Entrepreneurial Ecosystem and Global Prosperity». En *Global Entrepreneurship and Development Index 2018*, de Zoltán J. Ács, László Szerb, Esteban Lafuente, y Ainsley Lloyd, 11-19. Cham: Springer International Publishing, 2018. https://doi.org/10.1007/978-3-030-03279-1_2.
- Afi's Funding Partners. «CREATING ENABLING FINTECH ECOSYSTEMS: THE ROLE OF REGULATORS». Accedido 6 de febrero de 2021. https://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/2020-01/AFI_FinTech_SR_AW_digital_0.pdf.
- Aghion, Philippe, y Ufuk Akcigit. «Innovation and Growth: The Schumpeterian Perspective». En *Economics without Borders*, editado por Laszlo Matyas, Richard Blundell, Estelle Cantillon, Barbara Chizzolini, Marc Ivaldi, Wolfgang Leininger, Ramon Marimon, y Frode Steen, 1.^a ed., 29-72. Cambridge University Press, 2017. <https://doi.org/10.1017/9781316636404.003>.
- Alarcón, Montesinos, Ormeño Bustios, Jackeline Alicia, Piña Manrique, y Katia María. «EL ROL DE LAS INCUBADORAS DE NEGOCIOS UNIVERSITARIAS DENTRO DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO: UNA APLICACIÓN PARA EL SISTEMA DE INCUBACIÓN EMPRESARIAL PUCP (SIE –PUCP)», s. f., 199.

- Ali, Mahamane. *The Functioning of Ecosystems*. BoD – Books on Demand, 2012.
- ALVA DEL SOLAR, Lorena Fernanda, y CRUZ NÚÑEZ, Claudia Verónica. «EL CONCURSO STARTUP PERÚ EN LA GESTIÓN DE DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS INNOVADORES: UN ANÁLISIS DE CASO DE LAS PERCEPCIONES DE LAS STARTUPS BENEFICIARIAS DE LA 1° A LA 4° GENERACIÓN». PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ, 2018. <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/12128>.
- Ango, Luna, Luis Toribio, Morón Huamán, y José Omar. «Factores que permiten el desarrollo de Startups peruanas con características de una Born Global Firm», s. f., 176.
- Anh Bui. «Startup Ecosystem in Finland», 2016.
- Anil Savio Kavuri, Alistair Milne. «FinTech and the future of financial services: What are the research gaps?» Accedido 7 de febrero de 2021. https://cama.crawford.anu.edu.au/sites/default/files/publication/cama_crawford_anu_edu_au/2019-02/18_2019_kavuri_milne.pdf.
- Annesi-Maesano, Isabella, Bo Lundbäck, y Giovanni Viegi. *Respiratory Epidemiology: ERS Monograph*. European Respiratory Society, 2014.
- Ardhia, Tanya. «The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Outcomes». Accedido 22 de marzo de 2020. https://www.academia.edu/33748281/The_impact_of_entrepreneurship_education_on_entrepreneurial_outcomes.
- Asbanck. «Ecosistema Fintech sigue creciendo en América Latina». Accedido 6 de febrero de 2021. https://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ASBANC_SEMANAL_318.pdf.
- Asensio, Jordi Greenham. «Cuáles son las etapas de vida de una startup». Entrepreneur, 10 de julio de 2019. <https://www.entrepreneur.com/article/336542>.
- Asep, Comunicaciones. «¡Legaly es parte de la 6ta generación de StartUp Perú!» ASEP - Asociación de Emprendedores de Perú (blog), 13 de junio de 2018. <https://asep.pe/index.php/legaly-es-parte-de-la-6ta-generacion-de-startup-peru/>.
- Assenova, Valentina. «Institutional Change and Early-Stage Startup Selection: Evidence from Applicants to Venture Accelerators». *SSRN Electronic Journal*, 2019. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3448893>.
- Assenova, Valentina. «Institutional Change and Early-Stage Startup Selection: Evidence from Applicants to Venture Accelerators». *SSRN Electronic Journal*, 2019. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3448893>.
- Audretsch, David, Colin Mason, Morgan P. Miles, y Allan O'Connor. «The dynamics of entrepreneurial ecosystems». *Entrepreneurship & Regional Development* 30, n.º 3-4 (15 de marzo de 2018): 471-74. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1436035>.
- Babson Thought & Action. «Building an Entrepreneurial Ecosystem · Babson Thought & Action», 21 de noviembre de 2019. <https://entrepreneurship.babson.edu/the-importance-of-good-entrepreneurial-ecosystems/>.
- Baddeley, Michelle. *Investment: Theories and Analyses*. Macmillan International Higher Education, 2017.
- Bartlett, David, y Tomasz Mroczkowski. «Emerging Market Startups Engage Silicon Valley: Cases from Central and Eastern Europe». *Journal of Small Business Strategy* 29, n.º 1 (3 de abril de 2019): 55-70.
- BBVA. «'Fintech', 'proptech', 'femtech', 'edtech' y demás parientes». *BBVA NOTICIAS* (blog),

- 11 de julio de 2018. <https://www.bbva.com/es/fintech-propotech-femtech-edtech-demas-parientes/>.
- Belloni, Dario. «Small and Medium-Sized Enterprises and Innovative Startups: An Unexplored Relationship», 2019.
- Blischke, Jannik. «The Role of the Kraftwerk City Accelerator in the Startup Ecosystem in Bremen», 2019, 15.
- Bounazef, Djida, y Nathalie Crutzen. «Exploring the Ability of Tomorrow's Leaders to Support Smart City Projects», s. f., 25.
- Buckley, Ross P., Douglas W. Arner, Robin Veidt, y Dirk Andreas Zetzsche. «Building FinTech Ecosystems: Regulatory Sandboxes, Innovation Hubs and Beyond». *SSRN Electronic Journal*, 2019. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3455872>.
- Bühler, Dr Julian. «M.Sc. Lisa Steigertahl Prof. Dr. René Mauer ESCP Europe Jean-Baptiste Say Institute for Entrepreneurship», s. f., 36.
- Buldyrev, Sergey V., Jakub Growiec, Fabio Pammolli, Massimo Riccaboni, y H. Eugene Stanley. «The Growth of Business Firms: Facts and Theory». *Journal of the European Economic Association* 5, n.º 2-3 (1 de mayo de 2007): 574-84. <https://doi.org/10.1162/jeea.2007.5.2-3.574>.
- Business, ESAN Graduate School of. «Siete razones para invertir en una startup». Consultado 1 de marzo de 2020. <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/09/30/siete-razones-para-invertir-en-una-startup/>.
- BusinessDictionary.com. «What Is Basic Research? Definition and Meaning». Consultado 29 de marzo de 2020. <http://www.businessdictionary.com/definition/basic-research.html>.
- Cabello, Alberto Arenal, y Cristina Armuña González. «ECOSISTEMAS EMPRENDEDORES Y STARTUPS, EL NUEVO PROTAGONISMO DE LAS PEQUEÑAS ORGANIZACIONES», s. f., 10.
- Cahill, Kevin E., y Sheila Campbell. «Basic Investment Theory Explained». SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY: Social Science Research Network, 1 de enero de 2004. <https://doi.org/10.2139/ssrn.556790>.
- Capacity Building in Technology Transfer*. New York, NY: Springer Berlin Heidelberg, 2018.
- Castro, Paola, José Pedro Rodrigues, y Jorge Grenha Teixeira. «Understanding FinTech Ecosystem Evolution Through Service Innovation and Socio-Technical System Perspective». En *Exploring Service Science*, editado por Henriqueta Nóvoa, Monica Drăgoicea, y Niklas Kühl, 377:187-201. Lecture Notes in Business Information Processing. Cham: Springer International Publishing, 2020. https://doi.org/10.1007/978-3-030-38724-2_14.
- Cavalcanti, Andre Felipe da Rocha. «A Method for Documenting the Goals and KPIs of Accelerators and Startups». Text, Carleton University, 2019. <https://curve.carleton.ca/f66ddb8d-3001-4548-9600-0f5c97f95690>.
- Cenzano, Carlos Guillermo Hernández. «TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTOR EN INGENIERÍA», s. f., 97.
- Chambliss, Daniel F., y Russell K. Schutt. *Making Sense of the Social World: Methods of Investigation*. Pine Forge Press, 2010.
- CHEGG BOOKS. «Population Of Interest», 2003. <https://www.chegg.com/homework-help/definitions/population-of-interest-31>.
- Cho, Park, y Sung. «The Study on the Difference in Corporate Performance and Employment

- Outcomes According to the Results of Equity-Based Crowdfunding Investment». *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 5, n.º 4 (12 de octubre de 2019): 83. <https://doi.org/10.3390/joitmc5040083>.
- Chris McPhee. «Is Joining a Business Incubator or Accelerator Always a Good Thing?» *Technology Innovation Management Review* 7, n.º 10 (2019).
- Chris McPhee. «Is Joining a Business Incubator or Accelerator Always a Good Thing?» *Technology Innovation Management Review* 7, n.º 10 (2019).
- Chunga, Bach Díaz, Albert José Levi, Dr Buchelli Perales, y Orivel Jackson. «“PROPUESTA DE UN MODELO DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO QUE PERMITA LA VALIDACIÓN Y GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS”». Universidad Nacional de Trujillo, 2017. <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/9546>.
- College, Babson, y Babson Park. «SPONSORING INSTITUTIONS», s. f., 155.
- CONFIEP. «Las inversiones en startups peruanas siguen creciendo», 25 de febrero de 2019. <https://www.confiep.org.pe/noticias/actualidad/las-inversiones-en-startups-peruanas-siguen-creciendo-2/>.
- Cordero, Zoila Rosa Vargas. «LA INVESTIGACIÓN APLICADA: UNA FORMA DE CONOCER LAS REALIDADES CON EVIDENCIA CIENTÍFICA», s. f., 12.
- Cruz, Dr Margarita. «Is an Entrepreneurial Ecosystem Beneficial for Startups?» Accedido 4 de marzo de 2020. <https://hospitalityinsights.ehl.edu/entrepreneurial-skills-ecosystem-startups>.
- Cubas, Bachiller Michael Lazaro. «ANÁLISIS DEL PROCESO DE FINANCIAMIENTO DE LAS STARTUPS EN EL PERÚ DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS EMPRENDEDORES», s. f., 70.
- Cukier, Daniel. «Software Startup Ecosystems Evolution: a Maturity Model», 2017. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.27986.45762>.
- Delfín Pozos, Flor Lucila, y María Pilar Acosta Márquez. «Analysis and relevance in business development». *Revista científica Pensamiento y Gestión*, n.º 40 (1 de enero de 2016): 184-202. <https://doi.org/10.14482/pege.40.8810>.
- Diamond, Peter A. *Growth, Productivity, Unemployment: Essays to Celebrate Bob Solow's Birthday*. MIT Press, 1990.
- Dopfer, Martina. «HOW DO EARLY VENTURES DEVELOP THEIR BUSINESS MODELS», 2017, 177.
- Dorfman, R. «Marginal Productivity Theory», 1-5, 2008. https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_988-2.
- Dugguh, S I, y Sunday Oke. «Impact of Growth Strategies on Business Profit A Study of Ashakacem Plc, Gombe-Nigeria», 2018, 6.
- Dziallas, Marisa, y Knut Blind. «Innovation indicators throughout the innovation process: An extensive literature analysis». *Technovation*, 1 de julio de 2018. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.05.005>.
- El Portal de los Emprendedores. «Los 20 mejores ecosistemas para startups del mundo: ¿Cuándo entrará Perú al ranking?» Accedido 2 de marzo de 2020. <https://www.pqs.pe/emprendimiento/los-20-mejores-ecosistemas-para-startups-del-mundo-cuando-entrara-peru-al-ranking>.
- El Portal de los Emprendedores. «Sector fintech creció 16% en Perú este 2020». Accedido 6 de

- febrero de 2021. <https://www.pqs.pe/emprendimiento/sector-fintech-crecio-16-en-peru-este-2020>.
- Encyclopedia Britannica. «Research and Development». Accedido 29 de marzo de 2020. <https://www.britannica.com/topic/research-and-development>.
- Enrico Cibir. «Acceleration Programmes: An Analysis of Start-Ups Development through Mentoring Services», 2018. <http://dspace.unive.it/bitstream/handle/10579/13269/846558-1219273.pdf?sequence=2>.
- Español, Design Thinking en. «Design Thinking en Español». Accedido 1 de marzo de 2020. <http://www.designthinking.es/inicio/>.
- Florida, Richard, y Ian Hathaway. «How the Geography of Startups and Innovation Is Changing». *Harvard Business Review*, 27 de noviembre de 2018. <https://hbr.org/2018/11/how-the-geography-of-startups-and-innovation-is-changing>.
- Florida, Richard, y Ian Hathaway. «How the Geography of Startups and Innovation Is Changing». *Harvard Business Review*, 27 de noviembre de 2018. <https://hbr.org/2018/11/how-the-geography-of-startups-and-innovation-is-changing>.
- Foster, George, Carlos Shimizu, Steve Ciesinski, Antonio Davila, Syed Zahoor Hassan, Ning Jia, Sandy Plunkett, et al. «Stanford University Team»: s. f., 36.
- Gan@Más. «Los 106 emprendimientos beneficiarios de la 5ta Generación de StartUp Perú». Gan@Más. Accedido 16 de febrero de 2021. <https://revistaganamas.com.pe/conozca-a-los-116-emprendimientos-beneficiarios-de-la-5ta-generacion-de-startup-peru/>.
- Garvey, John, Peter Burns, Olwyn Alexander, y Stephen O’Hearn. «Global Fintech Report 2019», s. f., 29.
- GENglobal. «Entrepreneurial Ecosystems». Accedido 1 de marzo de 2020. <https://www.genglobal.org/germany/entrepreneurial-ecosystems>.
- Genome, Startup. «Startup Genome». Startup Genome. Accedido 1 de marzo de 2020. <https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019>.
- George, Luzia Marie. «The Dynamics of European Startup Hubs - A Comparative Perspective of Berlin, London and Paris», 2016.
- González, María Alejandra Núñez, y Diana Rosario Sifuentes Barrientos. «Las fintech como herramienta para la promoción de la inclusión financiera en el Perú», s. f., 210.
- Google Docs. «50 Best Startup Cities - Valuer.pdf». Accedido 7 de marzo de 2020. https://drive.google.com/file/d/1bY8yi1SpU8jHYNE8SMsUbwXmWqQA_Tu8/view?usp=sharing&usp=embed_facebook.
- Gordon, Ann. «With Czech Conroy Sudarshan Iyengar Viren Lobo Uma Rani G.Bhaskara Rao», s. f., 45.
- Griffith, Whitney. «Building an Entrepreneurial Ecosystem in Diverse Communities». Medium, 7 de enero de 2019. <https://medium.com/incubatewhit/building-an-entrepreneurial-ecosystem-in-diverse-communities-2e54642c3276>.
- Gupta, Sachin. «Immigrant Entrepreneurship in Finland», 2019, 71.
- Gupta, Sachin. «Immigrant Entrepreneurship in Finland», 2019, 71.
- H, Phan Phillip, Mian Sarfraz A, y Lamine Wadid. *Technology Entrepreneurship And Business Incubation: Theory, Practice, Lessons Learned*. World Scientific, 2016.
- Haddad, Christian, y Lars Hornuf. «The Emergence of the Global Fintech Market: Economic and Technological Determinants». *Small Business Economics* 53, n.º 1 (1 de junio de 2019):

- 81-105. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9991-x>.
- Hammarberg, K., M. Kirkman, y S. de Lacey. «Qualitative Research Methods: When to Use Them and How to Judge Them». *Human Reproduction* 31, n.º 3 (1 de marzo de 2016): 498-501. <https://doi.org/10.1093/humrep/dev334>.
- Hanna Isacson, y Jakob Klitte. «Forming a Supply Chain Strategy for a Startup». Lund University, 2019. <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOid=8972114&fileOid=8972115>.
- Harvard Business Publishing. «Predators and Prey: A New Ecology of Competition». Consultado 14 de marzo de 2020. <https://hbsp.harvard.edu/product/93309-PDF-ENG?itemFindingMethod=Search>.
- Hernández, Carlos Guillermo. «ESTUDIO DEL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO TECNOLÓGICO EN LIMA», 2018, 97.
- Hess, Edward D. *Smart Growth: Form and Consequences*. Columbia Business School Publishing, 2010.
- Hiltunen, Marja. «BUSINESS ECOSYSTEMS AND STARTUP DEVELOPMENT», 2017, 72.
- Hiltunen, Marja. «BUSINESS ECOSYSTEMS AND STARTUP DEVELOPMENT», s. f.
- Hofland, Jorik. «Key connections in high-Growth startup ecosystems», 2017, 61.
- horacio. «El Banco Central y La “Teoría Del Tomate”, Frente a La Revolución de Las “fintech”. *Fintech News* (blog), 22 de marzo de 2018. <https://www.fintechnews.org/el-banco-central-y-la-teoria-del-tomate-frente-a-la-revolucion-de-las-fintech/>.
- Isenberg, Daniel. «Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics». Forbes. Consultado 1 de marzo de 2020. <https://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/>.
- Iupana. «¿Necesita Perú una Ley Fintech? Bancos creen que sí pero startups dudan». *iupana* (blog), 21 de septiembre de 2020. <https://iupana.com/2020/09/21/necesita-peru-ley-fintech-bancos-creen-que-si-pero-startups-dudan/>.
- Izaguirre, Gamboa, y Melly Arabella. «Importancia de los actores clave para desarrollar una startup en Perú», s. f., 71.
- Jamshed, Shazia. «Qualitative research method-interviewing and observation». *Journal of Basic and Clinical Pharmacy* 5, n.º 4 (septiembre de 2014): 87-88. <https://doi.org/10.4103/0976-0105.141942>.
- jfgagne. «Canadian AI Ecosystem 2018». *Jfgagne* (blog). Consultado 16 de febrero de 2020. <https://jfgagne.ai/canadian-ai-ecosystem-2018-en/>.
- Joensuu-Salo, Sanna; Viljamaa, Anmari; Varamäki, Elina. «The Impact of Continuity Outlook and Development Activities on Growth Intentions», 2019, 13.
- Kagami, Ayano. «Analysis and Comparison of the Biotech Startup Ecosystem in the United States and Japan». Thesis, Massachusetts Institute of Technology, 2019. <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/122248>.
- Khan Bilal Ahmad, y Naeem Hummayoun. «The impact of strategic quality orientation on innovation capabilities and sustainable business growth: Empirical evidence from the service sector of Pakistan». *International Journal of Quality & Reliability Management* 35, n.º 8 (1 de enero de 2018): 1568-98. <https://doi.org/10.1108/IJQRM-07-2017-0126>.
- Kimball, Ezekiel, y Karla I. Loya. *Using Qualitative Research to Promote Organizational*

- Intelligence: New Directions for Institutional Research, Number 174*. John Wiley & Sons, 2017.
- Koh, Eunsook T., y Willis L. Owen. «Descriptive Research and Qualitative Research». En *Introduction to Nutrition and Health Research*, editado por Eunsook T. Koh y Willis L. Owen, 219-48. Boston, MA: Springer US, 2000. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-1401-5_12.
- Korreck, Sabrina. «The Indian Startup Ecosystem: Drivers, Challenges and Pillars of Support». ORF. Accedido 21 de marzo de 2020. <https://www.orfonline.org/research/the-indian-startup-ecosystem-drivers-challenges-and-pillars-of-support-55387/>.
- Kozubikova, Ludmila, Anna Kotaskova, Jan Dvorsky, y Aleksandr Kljucnikov. «The Impact of Political Factors' Perception on Suitability of International Business Environment: The Case of Startups». *Economics & Sociology* 12, n.º 1 (marzo de 2019): 61-79. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-1/3>.
- Lehmann, David. *Development Theory: Four Critical Studies*. Routledge, 2010.
- Linna, Eljas. «Corporate Startup Growth Program», 2017, 86.
- Lisa Schröder. «The Journey is the Reward: Internationalization as a Strategy for the Development of Startup Support Organizations», 2019. https://aaltodoc2.org.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/39348/master_Schr%c3%b6der_Lisa_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Llallico, Camayo. «Análisis del ecosistema emprendedor latinoamericano y su impacto en el desarrollo de Startups». Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), 2020. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621422/TSP%20FINAL%2006-02-17.pdf?sequence=5&isAllowed=y>.
- Llorens, Georgy. «Estos son los ecosistemas de innovación en el mundo». *Entrepreneur*, 6 de agosto de 2018. <https://www.entrepreneur.com/article/268271>.
- Loch, Christoph, y Stylianos Kavadias. *Handbook of New Product Development Management*. Routledge, 2008.
- Los Habitantes de Kewlona. «Tracción en una startup: ¿qué es y cómo se demuestra?», 20 de agosto de 2018. <https://www.kewlona.es/2018/08/traccion-en-una-startup/>.
- ltd, Research and Markets. «Global Fintech Market (2018-2023) - Research and Markets». Accedido 6 de febrero de 2021. <https://www.researchandmarkets.com/reports/4761440/global-fintech-market-2018-2023>.
- Malecki, Edward J. «Entrepreneurship and Entrepreneurial Ecosystems». *Geography Compass* 12, n.º 3 (2018): e12359. <https://doi.org/10.1111/gec3.12359>.
- Marilyn K. Simon and Jim Goes. «Correlational-ResearchX.pdf», 2011. <http://dissertationrecipes.com/wp-content/uploads/2011/04/Correlational-ResearchX.pdf>.
- Marisa Alexandra Abreu Gonçalves. «Understanding the Trends of European Startup Ecosystems.pdf», 2015.
- Mason, Colin, y Dr Ross Brown. «ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS AND GROWTH ORIENTED ENTREPRENEURSHIP», s. f., 38.
- McDade, James. «Seinäjäki's Startup Ecosystem and a Comparison with Vaasa, Pori and Kouvola's Startup Ecosystems.», s. f., 53.
- Mei-ling, Zaira, y Lopez Agudelo. «Los ecosistemas de emprendimiento como parte de la estrategia de desarrollo de una región», s. f., 122.
- Mei-ling, Zaira, y Lopez Agudelo. «Los ecosistemas de emprendimiento como parte de la

- estrategia de desarrollo de una región», s. f., 122.
- Miller, Steven. «Entrepreneurial Ecosystems and the Role of Commercial Districts», s. f., 7.
- Mittal, Vikas. «Descriptive Research». En *Wiley International Encyclopedia of Marketing*. American Cancer Society, 2010. <https://doi.org/10.1002/9781444316568.wiem02002>.
- Myrthe Hooijman. «How can national governments in Europe build scale-up ecosystems.pdf». 2018.
- Myrthe Hooijman. «How can national governments in Europe build scale-up ecosystems.pdf». 2018.
- Natalia Mańkowska. «Startups in Poland on the Internet of Things Market: Development and Life Cycle - ProQuest», 2019. <https://search.proquest.com/openview/e288d8debb4949d3ff2e066e3b2f0b60/1?pq-origsite=gscholar&cbl=396494>. Natalia Mańkowska. «Startups in Poland on the Internet of Things Market: Development and Life Cycle - ProQuest», 2019. <https://search.proquest.com/openview/e288d8debb4949d3ff2e066e3b2f0b60/1?pq-origsite=gscholar&cbl=396494>.
- NBRI. «Methods of Survey Data Collection». Accedido 7 de abril de 2020. <https://www.nbrii.com/customer-survey-white-papers/methods-of-survey-data-collection/>.
- Neto, Abrão Abud Kulaif. «Learning from Startup Ecosystems' Examples Worldwide: How Lisbon Can Use Its Own Uniqueness to Benefit Its Young Entrepreneurial Hub». 2019.
- Nguyen Minh Huynh. «STAGES OF NEW VENTURE CREATION: A case study of Finnish health-tech start-up», 2019. https://epublications.uef.fi/pub/urn_nbn_fi_uef-20191275/urn_nbn_fi_uef-20191275.pdf.
- Nguyen, Ngoc. «Developing the Concept of GROWTH HACKING for E-COMMERCE», s. f., 61.
- Niemelä, Miikka. «BANK AND FINTECH COMPETITIVE DYNAMICS AND THE PERCEIVED VALUE OF PARTNERSHIPS IN AN OPEN BANKING MARKET ENVIRONMENT», s. f.
- Niño, Jonas Lopez, Jan Langthaler, Marcos Fabian, y Joaquin Mayorga. «UNA PERSPECTIVA GENERAL DE FINTECHS, SUS BENEFICIOS Y SUS RIESGOS», 2017, 45.
- Oxford Reference. «Descriptive Research». Accedido 29 de marzo de 2020. <https://doi.org/10.1093/oi/authority.20110803095712581>.
- Palmié, Maximilian, Joakim Wincent, Vinit Parida, y Umur Caglar. «The Evolution of the Financial Technology Ecosystem: An Introduction and Agenda for Future Research on Disruptive Innovations in Ecosystems». *Technological Forecasting and Social Change* 151 (febrero de 2020): 119779. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119779>.
- Pandey, Neeraj K. «An Analysis of Startup Ecosystem in Metropolitan City in India». *International Journal of Engineering and Management Research* 8, n.º 02 (3 de abril de 2018). <https://doi.org/10.31033/ijemr.v8i02.12029>.
- Pathak, Vibha, Bijayini Jena, y Sanjay Kalra. «Qualitative research». *Perspectives in Clinical Research* 4, n.º 3 (2013): 192. <https://doi.org/10.4103/2229-3485.115389>.
- PERÚ, Empresa Peruana de Servicios Editoriales S. A. EDITORA. «Startups en el Perú se incrementarán en 60% en el 2018». Accedido 15 de febrero de 2020. <https://andina.pe/agencia/noticia-startups-el-peru-se-incrementaran-60-el-2018-684507.aspx>.

- Peterson, Steven. *Investment Theory and Risk Management*. John Wiley & Sons, 2012.
- Ph. D., Sociology, Sociology M. A., Sociology B. A., Twitter Twitter, LinkedIn LinkedIn, Sociology Ph. D., Sociology M. A., Sociology B. A., Twitter Twitter, y LinkedIn LinkedIn. «Understanding Units of Analysis and Why They Matter in Research». ThoughtCo. Accedido 30 de marzo de 2020. <https://www.thoughtco.com/wh-units-of-analysis-matter-4019028>.
- Polo, Marta Pulido. «Ceremonial y protocolo: métodos y técnicas de investigación científica», 2015, 21.
- Portal, Baquedano, y Margarita Victoria. «Características del perfil del emprendedor», s. f., 84.
- Pulla, Florencia. «Cómo es la “teoría de los tomates” que aplica el Central para impulsar a las fintech - Infotechnology.com». Accedido 16 de mayo de 2021. <https://www.infotechnology.com/negocios/Como-es-la-teoria-de-los-tomates-que-aplica-el-Central-para-impulsar-a-las-fintech-20180315-0008.html>.
- R.B, Rudani. *Basics of Marketing Management (Theory & Practice)*. S. Chand Publishing, 2010.
- Ramdani, Dani, Ina Primiana, Umi Kaltum, y Yudi Azis. «A BUSINESS GROWTH STRATEGY FOR DIGITAL TELCO INDUSTRY IN INDONESIA THROUGH COLLABORATIVE STRATEGY BY STRENGTHENING THE DYNAMIC CAPABILITY AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT» 11, n.º 2 (2018): 11.
- Read «Assessment of Department of Defense Basic Research» at NAP.Edu. Accedido 29 de marzo de 2020. <https://doi.org/10.17226/11177>.
- Reio, Thomas G. «Nonexperimental research: strengths, weaknesses and issues of precision». *European Journal of Training and Development* 40, n.º 8/9 (1 de enero de 2016): 676-90. <https://doi.org/10.1108/EJTD-07-2015-0058>.
- Rojas, Franco Giorgio Alarcón, y Aníbal Eduardo Ismodes Cascón. «TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGISTER EN GESTIÓN Y POLÍTICA DE LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA», s. f., 62.
- Roope Nykänen. «Entrepreneurial Insights into Developing the Entrepreneurship Ecosystem in Finland». Aalto University School of Business, 2018. <https://pdfs.semanticscholar.org/366c/52983edd439a1655066c92a4f0b78a15bc5c.pdf>.
- Roope Nykänen. «Entrepreneurial Insights into Developing the Entrepreneurship Ecosystem in Finland». Aalto University School of Business, 2018. <https://pdfs.semanticscholar.org/366c/52983edd439a1655066c92a4f0b78a15bc5c.pdf>.
- Ros, Jaime. *Development Theory and the Economics of Growth*. University of Michigan Press, 2001.
- Roundy, Philip T. «Social Entrepreneurship and Entrepreneurial Ecosystems: Complementary or Disjoint Phenomena?» *International Journal of Social Economics* 44, n.º 9 (11 de septiembre de 2017): 1252-67. <https://doi.org/10.1108/IJSE-02-2016-0045>.
- Rowe, Andrea. «Scaling Start-ups: Challenges in Canada’s Innovation Ecosystem - ProQuest», 2019. <https://search.proquest.com/openview/a331e625a65dd9d0c7628d7ff9e4b9c5/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1796422>.
- Rowe, Andrea. «Scaling Start-ups: Challenges in Canada’s Innovation Ecosystem - ProQuest», 2019. <https://search.proquest.com/openview/a331e625a65dd9d0c7628d7ff9e4b9c5/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1796422>.
- Sakari Sipola. «UNDERSTANDING GROWTH AND NON-GROWTH IN ENTREPRENEURIAL ECONOMIES», s. f.

- Santamaría, Felipe. «Alternativas de inversión en startups de alto crecimiento». Forbes Colombia, 9 de noviembre de 2020. <https://forbes.co/2020/11/09/red-forbes/alternativas-de-inversion-en-startups-de-alto-crecimiento/>.
- Saskatchewan. «FACTORS INFLUENCING ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN NIGERIA: THE ROLE OF LEARNING», 2019. https://ourspace.uregina.ca/bitstream/handle/10294/8826/Ogunade_Adeyemi_PhD_EDU_C_Spring2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Setia, Maninder Singh. «Methodology Series Module 3: Cross-sectional Studies». *Indian Journal of Dermatology* 61, n.º 3 (2016): 261-64. <https://doi.org/10.4103/0019-5154.182410>.
- Siddaway, Andy P., Alex M. Wood, y Larry V. Hedges. «How to Do a Systematic Review: A Best Practice Guide for Conducting and Reporting Narrative Reviews, Meta-Analyses, and Meta-Syntheses». *Annual Review of Psychology* 70, n.º 1 (4 de enero de 2019): 747-70. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-102803>.
- Silva, Magali. «En el presente artículo se presenta un análisis de los avances alcanzados por las empresas fintech, y una revisión de las experiencias de distintos países desarrollados y de la región. Asimismo, da a conocer las acciones de los reguladores en el marco de este vertiginoso proceso de crecimiento.», s. f., 5.
- Small & Growing Businesses. «What Are Entrepreneurial Ecosystems?» Accedido 1 de marzo de 2020. <http://www.whysgbs.org/what-are-ecosystems>.
- Social Sci LibreTexts. «9.2: Qualitative Interview Techniques and Considerations», 18 de febrero de 2019. [https://socialsci.libretexts.org/Bookshelves/Sociology/Book%3A_Principles_of_Sociological_Inquiry_%E2%80%93_Qualitative_and_Quantitative_Methods_\(Blackstone\)/09%3A_A_Interviews-_Qualitative_and_Quantitative_Approaches/9.02%3A_Qualitative_Interview_Techniques_and_Considerations](https://socialsci.libretexts.org/Bookshelves/Sociology/Book%3A_Principles_of_Sociological_Inquiry_%E2%80%93_Qualitative_and_Quantitative_Methods_(Blackstone)/09%3A_A_Interviews-_Qualitative_and_Quantitative_Approaches/9.02%3A_Qualitative_Interview_Techniques_and_Considerations).
- Soltani, Saeed, y Khashayar Ghajar Davanloo. «Understanding Sales Volume Antecedents: Measuring the Role of Consumer-Oriented Selling and Sales Promotion in Iran FMCG Industry». *Journal of Creating Value* 2, n.º 2 (noviembre de 2016): 287-304. <https://doi.org/10.1177/2394964316654820>.
- Spigel, Ben. «The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems». *Entrepreneurship Theory and Practice* 41, n.º 1 (enero de 2017): 49-72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>.
- Stam & Spigel. «rebo_use_dp_2016_1613 (1).pdf», 2016.
- Stam, Erik, y Andrew van de Ven. «Entrepreneurial Ecosystem Elements». *Small Business Economics*, 11 de noviembre de 2019. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>.
- Startupeable. «Fintech en Perú: Top 11 fintechs peruanas en 2020», 20 de diciembre de 2020. <https://startupeable.com/ecosistema/fintech-peru/>.
- StartupRanking. «Peru Top Startups - Crehana, Get on Board, DevCode | Startup Ranking». Accedido 24 de marzo de 2020. <https://www.startupranking.com/top/peru>.
- Statista. «Startups Worldwide». Accedido 7 de marzo de 2020. <https://www.statista.com/study/56017/start-ups-worldwide/>.
- Still, Kaisa, Ilkka Lähteenmäki, y Marko Seppänen. «Innovation Relationships in the Emergence of Fintech Ecosystems», s. f., 10.
- Sundbo, Jon. *The Theory of Innovation: Entrepreneurs, Technology and Strategy*. Edward Elgar Publishing, 1998.

- Tanim, Moniruzzaman. «Educating the Entrepreneurial and Growth-Oriented Mindset», s. f., 77.
- Tassara, Dario Bregante. «REGULACIÓN 2.0: EL RETO DE LA REGULACIÓN FINTECH EN EL SISTEMA FINANCIERO PERUANO.», s. f., 10.
- Thomas, Antonio, Renato Passaro, y Ivana Quinto. «Developing Entrepreneurship in Digital Economy: The Ecosystem Strategy for Startups Growth». En *Strategy and Behaviors in the Digital Economy*, editado por Beatrice Orlando. IntechOpen, 2020. <https://doi.org/10.5772/intechopen.85423>.
- Thompson, Cheryl Bagley, y Edward A. Panacek. «Research Study Designs: Non-Experimental». *Air Medical Journal* 26, n.º 1 (enero de 2007): 18-22. <https://doi.org/10.1016/j.amj.2006.10.003>.
- Tirmaste Kersti. «FINTECH ECOSYSTEM DEVELOPMENT IN ESTONIA», s. f.
- Trochim, William M. K. «Unit of Analysis». Accedido 30 de marzo de 2020. <https://socialresearchmethods.net/kb/unit-of-analysis/>.
- Tsiang, S. C. *Finance Constraints and the Theory of Money: Selected Papers*. Academic Press, 2014.
- Turlings, Dominique. «Growth Strategies for Scaling up throughout the Business Lifecycle in the Bottom of Pyramid Context», 2018, 16.
- Turner, J. Rick. «General Population». En *Encyclopedia of Behavioral Medicine*, editado por Marc D. Gellman y J. Rick Turner, 844-45. New York, NY: Springer, 2013. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-1005-9_1027.
- Uildriks, Anne. «Supporting sustainable startup ideation: Participatory development of a tool for student entrepreneurs». Leiden-Holanda, 2019.
- Usubamatov, Ryspek. *Productivity Theory for Industrial Engineering*. CRC Press, 2018.
- Vervaeck, Justien. «THE FINANCING OF SCALING COMPANIES», 2018, 118.
- Verwayen, Arthur. «Physical Conditions for the Development of Startups within Urban Innovation Districts: Facilitating or Stimulating?», 2019. <https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid%3Aed6259ed-092b-4be6-a529-c4ff64c8e287>.
- Veselovsky, Mikhail Yakovlevich, Alla Vladimirovna Nikonorova, Natal'ya L'vovna Krasnyukova, Inna Vladimirovna Bitkina, Aleks, y r Annayarovich Stepanov. «The Development of Innovative Startups in Russia: The Regional Aspect». *Academy of Strategic Management Journal*, 20 de junio de 2017. <https://www.abacademies.org/articles/the-development-of-innovative-startups-in-russia-the-regional-aspect-6546.html>.
- Vodanovic Legal. «El panorama de la Industria Fintech en el Perú hacia un nuevo ecosistema colaborativo». Accedido 6 de febrero de 2021. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/79431536radE2E60.pdf>.
- Wallin, Arto, Kaisa Still, y Katja Henttonen. «Entrepreneurial Growth Ambitions: The Case of Finnish Technology Startups». *Technology Innovation Management Review* 6, n.º 10 (2016): 5-16.
- Weinberger-Villarán, Karen-E. «Componentes del Ecosistema de Emprendimiento de Lima que Inciden en Crecimiento y Desarrollo de Startups». *Journal of technology management & innovation* 14, n.º 4 (diciembre de 2019): 119-36. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242019000400119>.

- Winder, Mgtr Diego Espinosa, y Tercer Jurado. «Dra. Marta Lucía Tostes Vieira [Asesora Jurado]», s. f., 180.
- World Bank. «Fintech Market Reports Rapid Growth During COVID-19 Pandemic». Text/HTML. Accedido 6 de febrero de 2021. <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/12/03/fintech-market-reports-rapid-growth-during-covid-19-pandemic>.
- Wp, Seaanz. «Growing and Sustaining Entrepreneurial Ecosystems: What They Are and the Role of Government Policy», 2014, 18.
- Wright, Mike. *Accelerators: Successful Venture Creation and Growth*. Edward Elgar Publishing, 2018.
- Zigu. «Depth Interview Definition | Marketing Dictionary». MBA Skool-Study.Learn.Share. Accedido 6 de abril de 2020. <https://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/13314-depth-interview.html>.

ANEXOS

Anexo N1: Matriz de consistencia

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Ecosistema emprendedor	Los ecosistemas están asociados a la organización de empresas, por lo que estas no deben ser vistas como una sola industria sino como parte de su entorno, este entorno se forma para cubrir las necesidades de los clientes mediante la interacción competitiva. Esta interacción cuando entra en evolución, fundamenta su desempeño en conjunto y a partir de ello permite ver su crecimiento a través de la influencia del ecosistema (Moore 1993).	Actores de desarrollo	Participación política
			Participación de las asociaciones
			Participación de las incubadoras
			Participación de las aceleradoras
		Redes de inversión	Inversión privada
			Inversión propia
		Sistema de financiamiento	Aportes
		Promoción y desarrollo	Acciones políticas
			Acciones sociales
			Acciones económicas

Título: El ecosistema de emprendimiento innovador y su influencia en las startups de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019”

Anexo N°2: Cuadro de operacionalización de variables

Título: El ecosistema de emprendimiento innovador y su influencia en las startups de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019”

Problema objetivo	Objetivos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Técnica e Instrumentos de Recolección de Datos
¿Cómo es el ecosistema de emprendimiento innovador y su influencia en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019?	<p>GENERAL: Describir cómo es el ecosistema de emprendimiento innovador y su influencia en las startups de la industria fintech del Perú durante el 2018-2019.</p> <p>ESPECÍFICOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir como son los actores de desarrollo en las startups de la industria fintech durante el 2018-2019. 2. Describir cómo es la inversión en las startups de la industria fintech del Perú durante el 2018-2019. 3. Describir cómo es el financiamiento en las startups de la industria fintech del Perú durante el 2018-2019, 4. Describir como es la promoción y el desarrollo de las startups de la industria fintech del Perú durante el 2018-2019. 	Ecosistema emprendedor	Actores de desarrollo	Participación política	Diseño de encuesta
				Participación de las asociaciones	
				Participación de las incubadoras	
				Participación de las aceleradoras	
			Redes de inversión	Inversión privada	
				Inversión propia	
			Sistema de financiamiento	Aportes	
			Promoción y desarrollo	Acciones políticas	
				Acciones sociales	
				Acciones económicas	

Anexo N°3: Entrevistas a actores del ecosistema de emprendimiento innovador

ENTREVISTA N° 1

Entrevistada : Srta. Evelyn Gómez Chiroque

Cargo : Especialista en Emprendimiento Innovate Peru

La entrevista fue realizada el 21 de febrero del 2020 en las Oficinas de Innóvate Perú

Pregunta N° 1 ¿Qué es un startups?

Se llama startups a un emprendimiento que tenga un crecimiento muy acelerado que por ejemplo crezca un 20 % al mes y que cuente con un componente tecnológico, startup Perú nació para cofinanciamiento de este tipo de emprendimientos porque cuando estas ideas innovadoras nacen hay una etapa en la que pueden morir rápidamente a este se le conoce como el valle de la muerte.

Pregunta N° 2 ¿A qué se refiere con el valle de la muerte?

Se refiere a que al inicio sus egresos son mayores a sus ingresos como todavía es un producto nuevo innovador, todavía está encontrando este encaje del producto en el mercado correcto y todavía se está creando y desarrollando el producto.

Pregunta N° 3 ¿Qué tipos de financiamiento cuenta startup Perú?

Cuenta con el capital semilla, es un cofinanciamiento no reembolsable que se divide en dos categorías: la primera categoría son emprendimientos innovadores los cuales deben tener un producto mínimo viable desarrollado (PMV), es la versión del producto que se lleva al cliente y la segunda categoría es el emprendimiento dinámico el cual solicitan ventas de 120 mil soles.

Pregunta N° 4 ¿Cuál es la diferencia entre una incubadora y una aceleradora?

Una incubadora es cuando tienes una idea de negocio, luego crear tu producto mínimo viable (PVM) hasta la salida del mercado, es decir son el primer apoyo en la formación de la idea de emprendimiento y una aceleradora es la que va invierte en el startup inyectando dinero.

Pregunta N° 5 ¿Que es una inversión Ángel?

Es un tipo de inversión a cambio de un porcentaje de la empresa, que es a partir de los 50 mil y 200 mil dólares. Se le dice inversión ángel porque son personas que van a invertir a inicios de emprendimiento, sin saber los riesgos que puedan pasar ya que hay un cierto grado de incertidumbre.

Pregunta N° 6 ¿Cómo repercuten las startups en la generación de empleos en el Perú?

En la última encuesta realizada el 2019 de la 6ta generación, han generado más de 2000 mil empleos en el Perú también han recibido inversión privada por 100 millones de soles y han generado ventas por casi 200 millones de soles. Si generan empleos con un sueldo que es 3 veces que es el sueldo mínimo.

Pregunta N°7 ¿Que leyes ayudan a la formación de las startups en el Perú?

Existe un Decreto de Urgencia para la inversión en emprendimiento para acelerar el crecimiento de las startups a través de la creación de fondos que se invierten en las startups que se encuentran en el mercado. Desde el gobierno se está fomentando la creación de estos fondos de capital de riesgo. Se trata de promover a las familias que tienen dinero inviertan más en las startups para acelerar el ecosistema.

Pregunta N°8 ¿Quiénes conforman los ecosistemas de los startups en el Perú?

Están conformada por varios agentes como, las startups, las incubadoras, las aceleradoras, las redes de inversionistas ángeles, los fondos de capital emprendedor que están integrada por las entidades públicas y privadas como las municipalidades y universidades.

Pregunta N°9 ¿Cuáles son las startups que han resaltado en Perú?

Contamos con varios, uno de ellos es Chaski quien realiza el servicio de delivery de diversos productos, así como también las entregas de Amazon en México; Joinnus, realiza ventas de entradas online y Crehana que es una plataforma web que brinda cursos online para creativos y se encuentra en 30 países.

ENTREVISTA N° 2

Entrevistado : Luis Narro

Cargo : Operations Manager de PECAP

La entrevista se realizó el 28 de Febrero del 2020, Vía telefónica

Pregunta N° 1 ¿Cuáles son las funciones que cumple el PECAP?

Es una asociación que agrupa a los principales inversionistas de capital semilla y emprendedores del Perú, es un gremio que representa a los inversionistas de este activo.

Pregunta N° 2 ¿Cuenta con programas de inversión?

No tiene ningún programa de inversión, pero es como la plataforma que agrupa a los inversionistas que cuentan con programas y fondos para invertir en startups.

Pregunta N° 3 ¿Qué relación tiene el PECAP con las startup?

PECAP se encargan de la data del mercado que se solicita a todos los miembros para que reporten sus inversiones semestralmente, con eso se realiza un reporte de inversiones en capital semilla y emprendedor; se arma un comité de políticas públicas en donde agrupan las necesidades de los inversionistas y las canalizamos al sector público.

Uno de los casos más recientes es referente a la aprobación FONDO DE FONDOS en donde el estado aprobó 70 Millones de soles para invertir fondos de capital emprendedor en Perú, el rol que realizo la PECAP fue de brindar la Data del Mercado para conocer cuál es la oportunidad de mover el capital emprendedor en Perú; ese rol de facilitadores sirve para la aprobación de los recursos.

Pregunta N° 4 ¿PECAP manejan data referente a las ventas que realizan las startup en el Perú?

En lo que se refiere a ventas no, pero sí referente a lo que invierten los inversionistas externos en startup, como participación de capital social.

Pregunta N° 5 ¿Cuáles son los tipos de inversiones que cuenta la PECAP?

La inversión en startup se puede cuantificaren 3 tipos de inversión:

- Capital semilla, es la primera inversión privada o pública de las startup.
- Inversión Ángel, personas naturales que tienen excedentes de dinero y pueden invertir en startups a cambio de una participación en el capital social.
- Capital emprendedor, inversionistas con fondo de inversión que invertir montos más mayores en la startup a cambio de una participación.

Se puede observar que en los tres niveles hay un desembolso de dinero a cambio de acciones de una empresa lo que varía es el tipo de actor.

Pregunta N° 6 ¿Quiénes conforman el Ecosistema emprendedor?

Son diferentes actores como: el Estado, los inversionistas que en su mayoría son miembros de PECAP, las incubadoras, los emprendedores que se encuentran en el centro del ecosistema y las universidades.

Anexo N° 4: Informes de opinión de expertos de los instrumentos de medición

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del validador: DUSEK PAZ MAGNOLIA JESUS
- 1.2. Grado Académico: Magister.....
- 1.3. Institución donde labora: ... UPN Breña.....
 - 1.3.1. Especialidad del validador: ...Marketing.....
 - 1.3.2. Título de la investigación: "El ecosistema de emprendimiento innovador y su influencia en las Startups de la industria Fintech en el Perú durante el 2018-2019"
 - 1.3.3. Autor del Instrumento: Gladys Leonila Soto Barrantes y Rosa Ysabel Vicente Barrientos
 - 1.3.4. Instrumento 1 (Variable 1): Ecosistema de emprendimiento innovador

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERTINENCIA DE LOS ITEMS - VARIABLE: ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

Items	Escala	0-25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
Actores de Desarrollo						
1. Participación de las incubadoras					X	
2. Participación de aceleradoras					X	
Inversión						
3. Inversión propia					X	
4. Inversión privada					X	
Sistema de Financiamiento						
5. Aportes					X	
Promoción y desarrollo						



6. Acciones políticas						X	
7. Acciones Sociales						X	
8. Acciones económicas						XI	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: ...90.....%

1.3.5. ASPECTO GLOBAL DEL INSTRUMENTO

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.					90%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					90%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					90%
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					90%
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					90%
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					90%
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					90%
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					90%

PROMEDIO DE VALORACIÓN: ...90.....% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

() El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

(x) El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha... Lima, 08 de marzo de 2021.....



Firma del Experto Informante.
DNI. N° ...06782959.....
Teléfono N° ...988117314.....

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN



I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del validador: ...MENDIOLAZA CASTILLO GIOVANNA.
- 1.2. Grado Académico:MAGISTER.....
- 1.3. Institución donde labora: ...UPN.....
- 1.3.1. Especialidad del validador: ...ADMINISTRACIÓN.....
- 1.3.2. Título de la investigación: "El ecosistema de emprendimiento innovador y su influencia en las StartUps de la industria Fintech en el Perú durante el 2018-2019"
- 1.3.3. Autor del Instrumento: Gladys Leonila Soto Barrantes y Rosa Ysabel Vicente Barrientos
- 1.3.4. Instrumento 1 (Variable 1): Ecosistema de emprendimiento innovador

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERTINENCIA DE LOS ITEMS - VARIABLE: ECO SISTEMA DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

Items	Escala	0-25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
Actores de Desarrollo						
1. Participación de las incubadoras					X	
2. Participación de las aceleradoras					X	
Inversión						
3. Inversión propia					X	
4. Inversión privada					X	
Sistema de Financiamiento						
5. Aportes					X	
Promoción y desarrollo						

6. Acciones políticas							X	
7. Acciones Sociales							X	
8. Acciones económicas							X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 80%.

1.3.5. ASPECTO GLOBAL DEL INSTRUMENTO

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente lente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				X	
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: ...80.....% OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lima, 08 de marzo del 2021



Firma del Experto Informante.
DNI. N° 07624993

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del validador: Zacarías Vallejos Sara Ricardina
- 1.2. Grado Académico: Magister
- 1.3. Institución donde labora: UPN Breña.....
 - 1.3.1. Especialidad del validador:
 - 1.3.2. Título de la investigación: "El ecosistema de emprendimiento innovador y su influencia en las StartUps de la industria **Fintech** en el Perú durante el 2018-2019"
 - 1.3.3. Autor del Instrumento: Gladys Leonila Soto Barrantes y Rosa **Ysabel** Vicente Barrientos
 - 1.3.4. Instrumento 1 (Variable 1): Ecosistema de emprendimiento innovador

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERTINENCIA DE LOS ITEMS - VARIABLE: ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR

Items	Escala	0-25 No pertenece	26-50 Probablemente no pertenece	51-75 Probablemente si pertenece	76-100 Si pertenece	Observaciones
Actores de Desarrollo						
1. Participación de las incubadoras					X	
2. Participación de las aceleradoras					X	
Inversión						
3. Inversión propia					X	
4. Inversión privada					X	
Sistema de Financiamiento						
5. Aportes					X	
Promoción y desarrollo						
6. Acciones políticas					X	
7. Acciones Sociales					X	
8. Acciones económicas					X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 80 %.

1.3.5. ASPECTO GLOBAL DEL INSTRUMENTO

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61- 80%	Excelente lente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y específico.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.				X	
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				X	
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				X	

PROMEDIO DE VALORACIÓN: 80 % OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha... Lima, 08 de marzo de 2021



MG. SARA RICARDINA ZACARIAS VALLEJOS
DNI. N° 46386485
Teléfono N° 938474649

Anexo N°5: Formulario de la encuesta (Google drive)

23/5/2021 Formulario sin título - Formularios de Google

Formulario sin título

Preguntas Respuestas 14

COMO HA INFLUIDO EL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO INNOVADOR EN LAS FINTECH DEL PERU

La aplicación de esta encuesta responde a un trabajo de investigación para conocer el ecosistema de emprendimiento innovador ha influenciado en las StartUps de la industria Fintech del Perú durante el 2018-2019

Generación en la que participó *

Texto de respuesta corta

Año que participó *

2018

2019

1. ¿Considera usted que el concurso Innóvate Perú promovido por el Ministerio de la

<https://docs.google.com/forms/d/1h3oXznc1sy4T7HfCPTpr9G2Kwo-Vh2XDn688gU/Xsp8/edit> 1/5

23/5/2021

Formulario sin título - Formularios de Google

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo, ni en desacuerdo

En desacuerdo

Muy en desacuerdo

2. ¿Considera usted que los gremios de inversionistas han contribuido al aumento de la productividad de su empresa? *

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo, ni en desacuerdo

En desacuerdo

Muy en desacuerdo

3. ¿Considera usted que las incubadoras han influido en el desarrollo de su *

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo, ni en desacuerdo

En desacuerdo

Muy en desacuerdo

4. ¿Qué ventajas le ofrece una aceleradora? *

<https://docs.google.com/forms/d/1h3oXznc1sy4T7HPCPTpr626wo-Vs2X0n888gVXap8/edit> 2/6

23/5/2021 Formulario sin título - Formularios de Google

Espacio de trabajo y apoyo técnico

Apoyo comercial y networking

Asesoramiento y formación

Otra...

6. ¿En qué etapa de su emprendimiento recibió el aporte de las aceleradoras? *

Idea de negocio

Producto Mínimo Viable

Tracción

Punto de Equilibrio

Escalamiento

6. Indique usted ¿Qué tipo de inversión ha recibido? *

Fondos de capital (Estado Peruano)

Inversión Ángel

Fondo corporativo

Fondo de Universidades

Friends, Family,

7. ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión privada recibida para la generación de su *

De 0% a 20%

<https://docs.google.com/forms/d/1H3xXznc1xy4T7H6FCPTpr9E2Kwo-Vw2XDn885gV7xp8Nedit> 3/6

23/5/2021

Formulario sin título - Formularios de Google

- De 41% a 60%
- De 61% a 80%
- De 81% a 100%

8. ¿Cuál ha sido el porcentaje de inversión propia para la generación de su proyecto? *

- De 0% a 20%
- De 21% a 40%
- De 41% a 60%
- De 61% a 80%
- De 81% a 100%

9. ¿Cómo ha sido el financiamiento de su proyecto? *

- Partidas
- Aporte Innóvate Perú- Recursos No Reembolsables – RNR
- Aporte del equipo emprendedor
- Aporte Monetario
- Otra...

10. ¿Cómo ha impulsado el Estado Peruano a las StartUp de la industria Fintech? *

- Concurso Innóvate Perú
- Financiamiento



<https://docs.google.com/forms/d/1h3xKznc1sy4T7HfCPTpr8Q2kwo-Va2XDn888gV70ap8/edit>

4/5

23/5/2021 Formulario sin título - Formularios de Google

Networking

Otra...

11. ¿Cómo podría contribuir el Estado Peruano en el desarrollo de la industria Fintech? *

Creación de un Marco Legal

Acceso al internet (Población)

Acceso a más financiamientos

Creación de un ecosistema para las Fintech

Otra...

12. ¿Cuáles son los principales aportes de las Fintech que usted dirige al mercado? *

Inclusión financiera/Bancarización

Financiamiento alternativo

Reducción de costos

Contribución en la educación financiera

Otra...

13. Indique usted ¿Cuál es el tamaño de mercado global de su StartUp en N° de *

1 a 3

4 a 6

7 a 9



<https://docs.google.com/forms/d/1H3oXznc1ay4T7HfCPTpr8E2Kwo-VaQXDn888gVXap8/edit> 5/8

23/5/2021

Formulario sin título - Formularios de Google

13 a 15

14. ¿Qué tipo de actividad económica realiza su StartUp? *

- Pagos
- Financiamientos
- Gestión de Finanzas Empresariales
- Crowdfunding
- Otra...

15. Indique usted, ¿Cuál es su participación en el mercado? *

- Local
- Regional
- Provincial
- Nacional
- Internacional

