



*Asesorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898476*

RFC: ATI120618V12

Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

<http://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/>

Año: XII

Número: Edición Especial

Artículo no.:110

Período: Diciembre del 2024

TÍTULO: Regulación legal de las Startups en Ecuador como respuesta a problemas económicos críticos.

AUTORES:

1. Máster. Eduardo Luciano Hernández Ramos.
2. Est. Jamilyed Carolina Moya Jiménez.
3. Est. Betzzy Nayeli Cuji Real.
4. Máster. Luis Fernando Piñas Piñas.

RESUMEN: La investigación analiza comparativamente los startups y las empresas de acciones simplificadas reguladas por la Ley de Compañías en Ecuador, destacando la importancia de los startups como respuesta innovadora a los desafíos socioeconómicos del país. Estas empresas, impulsadas por la tecnología, abordan problemas mercantiles y sociales mediante un comercio más ágil y accesible. Empleando un enfoque inductivo-deductivo, el estudio revela la necesidad de un marco jurídico adecuado que promueva el desarrollo seguro y efectivo de los startups. La falta de normativa clara limita su crecimiento y su contribución al desarrollo económico y social, por lo que se requieren reformas legales para apoyar su integración en el mercado nacional.

PALABRAS CLAVES: empresas, startups, acciones, emprendimiento, innovación.

TITLE: Legal regulation of Startups in Ecuador as a response to critical economic problems.

AUTHORS:

1. Master. Eduardo Luciano Hernández Ramos.
2. Stud. Jamilyed Carolina Moya Jiménez.
3. Stud. Betzzy Nayeli Cuji Real.

4. Master. Luis Fernando Piñas Piñas.

ABSTRACT: The research comparatively analyzes startups and simplified stock companies regulated by the Companies Law in Ecuador, highlighting the importance of startups as an innovative response to the country's socioeconomic challenges. These technology-driven companies address mercantile and social problems through more agile and accessible commerce. Employing an inductive-deductive approach, the study reveals the need for an adequate legal framework that promotes the safe and effective development of startups. The lack of clear regulations limits their growth and their contribution to economic and social development, so legal reforms are required to support their integration into the national market.

KEY WORDS: companies, startups, actions, entrepreneurship, innovation.

INTRODUCCIÓN.

Dentro del desarrollo cultural, social y jurídico de nuestro país, se ha visto que la situación socioeconómica es una de las estructuras fundamentales para el desarrollo de la nación; de tal forma, que los modos y los medios de producción que se dan en nuestro medio son los elementos fundamentales para que la economía ecuatoriana sea la base del desarrollo social.

Conocemos y entendemos que la actividad mercantil es la mayor fuente de crecimiento económico; de tal forma, que esta actividad por más pequeña o más grande, siempre prestará su ayuda en beneficio de la sociedad; vemos así que todas estas actividades económicas que producen utilidades, se desarrollan por las personas, sean estas las naturales o las personas jurídicas, y en relación a las últimas citadas, tenemos de acuerdo a nuestra legislación la existencia de seis clases de personas jurídicas que hacen actividad mercantil; esto es, se dedican a realizar actos de comercio, del que se puede decir se invierte recursos económicos particulares, con la finalidad de producir utilidades, las mismas que permiten el crecimiento social y económico del país.

Dentro de estas personas jurídicas tenemos aquellas que nos da la Ley de compañías en su Art. 2 en donde reconoce las compañías “La compañía en nombre colectivo; La compañía en comandita simple y dividida

por acciones; La compañía de responsabilidad limitada; La compañía anónima; La compañía de economía mixta; y La sociedad por acciones simplificadas (Congreso Nacional del Ecuador, 1999).

Estas formas de realizar actividad mercantil son las permitidas y adecuadas dentro de nuestro ordenamiento jurídico, y cada una de ellas cumple una función en relación al ámbito de aplicación, dependiendo de los sectores productivos de la sociedad; cada una de estas al cumplir una función en el aspecto mercantil; también cada una tiene su forma de actuar, desarrollarse y constituirse de conformidad a la normas antes citada, pero la última de estas, aquella denominada la Sociedad por acciones simplificada, es la que más llama la atención en la actualidad, y principalmente, para los objetivos de nuestro estudio; de tal forma, que esta nos permitirá enfocar el tema central cuando hablamos de las Startups, el mismo que tiene mucha similitud en relación a sus cualidades, similar en su organización, y similitud en su desarrollo y extensión; por lo tanto, es necesario que se haga un estudio comparativo de cada una de ellas para conocer y saber sobre las ventajas y desventajas dentro del desarrollo económico social.

Ahora podemos referirnos a lo que es las Startups, y para ello, conoceremos lo que se entiende por este vocablo y su aplicabilidad; “Startup es una empresa de reciente creación, que se basa en las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) para comercializar sus productos o servicios. Presenta un modelo de negocio escalable y su prioridad es crecer de manera ágil y rápida” (Repsol, 2023).

Las startups representan uno de los motores más importantes de la innovación en la economía global actual. Estas empresas emergentes se caracterizan por su agilidad, creatividad y capacidad para desarrollar soluciones disruptivas que transforman industrias y generan nuevas oportunidades de crecimiento.

De ello, podemos citar ejemplos, las empresas como Amazon, Apple, Google o Microsoft empezaron en las casas, o mejor dicho, en los lugares privados de sus fundadores, quienes por la insuficiencia de los recursos económicos, al inicio no contaban con las modalidades y comodidades necesarias, por lo que empezaron entre una o dos personas que emprendieron sus ideas y le buscaron la forma de plasmar las mismas.

Por otro lado, vemos que dentro de nuestro ordenamiento jurídico se ha dictado la Ley Orgánica de Emprendimiento e innovación, en donde su Art. 1 nos enseña que “Esta ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal”.

La normativa citada nos permite ver que existe un conjunto de normas legales que nos lleva a desarrollar un tipo de empresa sobre emprendimientos, esto es sobre nuevas e innovadoras formas de producción, las mismas que darán servicio a la sociedad y que darán solución a casos emergentes dentro de las diversas necesidades de la colectividad.

DESARROLLO.

Materiales y métodos.

Para abordar el estudio de este tipo de empresa, sean estas startups como las del nuevo emprendimiento que nos permite nuestro ordenamiento jurídico, se han empleado varios métodos investigativos que permitan obtener información relevante y fundamental, a fin de conocer sobre la factibilidad de estas empresas para dar el mejor servicio a la colectividad, principalmente en lo referente a la adquisición de bienes y dotación de servicios necesarios para el consumo de los colectivos, y para ello, hemos considerado la siguiente metodología.

Se considera que el método aplicado a la presente investigación es el Inductivo – Deductivo, ya que esto nos permite que nosotros podamos entender las cualidades que tienen este tipo de empresas y las condiciones en las que se desarrollan dentro de la sociedad, y el deductivo, nos permite que encontremos sus ventajas y desventajas dentro de su aplicabilidad, y que ello nos lleve a formular los diversos puntos

necesarios para una mejor aplicación de estas empresas; es por ello, que se ha visto necesario aplicar algunos tipos de investigación muy necesarios para llegar a nuestro propósito, como son:

- Investigación analítica: Es para el estudio detallado de las características de estas empresas, así como su formación y desarrollo; también las diversas formas de constituirse y sus características.
- Investigación lógico e histórico: Nos permite el estudio de todos los antecedentes necesarios que hicieron posible la formación de este tipo de empresa, para que tengan una legitimidad jurídica y nos lleve a que sus actos realizados gocen de pertinencia y eficacia legal.
- Investigación descriptiva: Nos lleva a una descripción de los tipos de empresa, su estructura y condiciones propias para dar el servicio a la colectividad.
- Investigación bibliográfica: Nos permite que realicemos un análisis de exponentes de esta clase de empresas, quienes nos ayudan a comprender el porqué de su aplicación en los actos mercantiles, así como la facilidad que estos tienen a través de la informática aplicada en la actualidad en los diversos mercados del mundo y también de nuestro país.
- Investigación Análisis documental: Es la revisión de información documental sobre la creación, aplicación, desarrollo, y extinción de este tipo de empresas, con la finalidad de mejorar los medios o modos de producción en nuestro país y así también mejorar las condiciones de vida de la sociedad.

Resultados.

En un mundo cada vez más digitalizado y conectado, los startups juegan un papel crucial en la introducción de tecnologías avanzadas, modelos de negocio innovadores y prácticas empresariales sostenibles.

La capacidad de estas empresas para adaptarse rápidamente a las cambiantes demandas del mercado y su disposición para asumir riesgos, las convierten en actores clave en el sistema económico nacional, así como su propósito fundamental que es la innovación; esto nos lleva a tener un esquema profundo de que nuestros emprendedores son personas capaces de crear nuevas formas de comercio y que ellas son más simples y

muy efectivas para dar soluciones a los diversos problemas de la sociedad, en lo referente a cumplir con las necesidades propias de éstos (Correa, 2016).

En la actualidad, el auge de las startups ha captado la atención de gobiernos, inversionistas y consumidores, pero esta nueva forma de comercialización mediante la tecnología, que la vemos ser más efectiva y ágil, tiene sus aristas en positivo como en negativo; en la primera de estas, vemos que permite una agilidad eficaz en cuanto al tiempo y la comodidad del consumidos; en cambio, las segundas, también tenemos altos riesgos de su cumplimiento efectivo, debido al alto desarrollo de la tecnología y que ésta nos lleva a ser presa fácil de engaños y perjuicios que puedan causarnos quienes aplican esta plataforma digital (Mosquera et al., 2024).

Este tiempo de empresa se vio su desarrollado en gran escala en el año 2022 hasta la presente fecha, cuando por circunstancias de fuerza mayor, la pandemia de COVID-19 aceleró la adopción de tecnologías digitales, impulsando a muchos startups a la vanguardia de la respuesta económica, de servicios, de adquisición de bienes y productos, como también dar solución protegida a su salud; sin embargo, este crecimiento también ha puesto de manifiesto la necesidad de una regulación que pueda equilibrar la promoción de la innovación con la protección de los derechos de los consumidores y la seguridad pública. En este contexto, la regulación de los startups se ha convertido en un tema crítico, ya que las normativas existentes a menudo no están diseñadas para abordar las características únicas y los desafíos específicos que enfrentan estas empresas emergentes (Segarra, 2021).

Analizada la historia del mundo empresarias, vemos que para conformar, desarrollar y extinguir una empresa, ésta debe contar con marcos jurídicos regulatorios, permitiendo así, que los actos de esta personas jurídicas mercantiles de las que hemos hablado al inicio de esta investigación, tienen y cumplen un papel fundamental, más aún cuando el marco regulatorio o jurídico ha sido y es la parte esencial para que los actos comerciales y mercantiles tengan fuerza legal y sean efectivas las acciones realizadas; hechos que igualmente son necesarios que cuenten con este tiempo de nuevas empresas para garantizar la adquisición

o los efectos de un acto comercial; sin embargo, la naturaleza dinámica y rápida de los startups a menudo entra en conflicto con los marcos regulatorios tradicionales, que pueden ser lentos y rígidos (Ramírez, 2023).

Desde tiempo anteriores, esto es desde la revolución industrial hasta la era digital actual, los marcos jurídicos han buscado encontrar el equilibrio adecuado entre fomentar la innovación y garantizar la seguridad y el bienestar público, situaciones que nos permiten garantizar el cumplimiento de las obligaciones, y ello a su vez, gozar de la confianza pertinente a fin de proseguir con las actividades y ver que estas sean crecientes, y esto se halla presente en la actualidad por cuanto el mundo tecnológico en su evolución, así como la globalización y la complejidad de los mercados modernos han hecho que este desafío sea aún más pronunciado (Olmedo et al., 2024).

Podemos observar, que la existencia de la norma jurídica debe y tiene que ser adecuada para la efectividad de estas empresas de emprendimiento o startups, ya que al existir una excesiva regulación jurídica, causaría malestar en las personas interesadas en esta figura legal empresarial, mientras que con la insuficiente regulación jurídica, estaríamos enfrentando riesgos y vulneración de los derechos de los consumidores, siendo por ello necesario que exista un equilibrio adecuado para este tipo de empresa, en donde encontremos la seguridad para el consumidores y que el marco jurídico sea sencillo y eficaz para quienes innovan en un tipo de empresa de esta naturaleza.

En Ecuador, la regulación de los startups y la promoción de la innovación han sido temas de creciente interés tanto en la jurisprudencia como en la doctrina (Astudillo & Delgado, 2022).

En el aspecto jurisprudencial, si bien es cierto no existe una gran cantidad de casos específicamente que hayan merecido fallos de tribunales, en donde se enfoque un estudio profundo de la norma jurídica sobre las startups o empresas de innovación, pero si podemos citar que en algunos casos ya se han pronunciado sobre ello y que será una forma de analizar dentro de esta investigación más adelante.

Varios fallos en Ecuador han abordado la protección de datos y la privacidad, que son aspectos cruciales para los startups tecnológicos. Estos fallos refuerzan la importancia de cumplir con las regulaciones o normas legales pertinentes, como es el caso de la actual Ley de protección de datos para asegurar la confianza de los consumidores y evitar sanciones, en concordancia con la Ley del Emprendimiento e Innovación, vigente desde el año 2020 (Crespo-Martínez et al., 2022).

La Corte Nacional de Justicia ha emitido decisiones importantes relacionadas con la competencia desleal y la propiedad intelectual, que afectan directamente a los startups que dependen de la innovación y la propiedad intelectual para su crecimiento.

Tanto los fallos jurisprudenciales como también los enunciados doctrinarios sobre esta materia nos hablan sobre la innovación y las normas jurídicas de los startups en el país, de lo que podemos resaltar criterios (Jaramillo et al., 2020).

Aquí se hace necesario pronunciarnos sobre los startups propiamente dicho; si vemos que ésta es un tipo de empresas simples que se dedican a realizar actos mercantiles y de servicios tecnológicos con la finalidad de que el mundo se halle cerca del ser humano y llegue hasta el confort de su domicilio, mediante la adquisición de estos bienes vía aplicación de la tecnología, situación que se halla en cierto modo dominando el mundo, ya que las múltiples compraventas que requerían la presencia de las personas, ahora solamente requieren acceder a una plataforma y ordenar que se desea adquirir, pagar y pedir que el bien adquirido sea trasladado hasta el domicilio de quien adquiere; en nuestro país, vemos que no se escapa de ello, y con el ánimo de normar esta forma de negocio, se ha dictado la ley del emprendimiento e innovación en el año 2020, en donde de alguna manera se encuentra contemplando las características generales de los startups, que son empresas dedicadas solo al servicio tecnológico, sino que por nuestro lado, lo hemos enfocado a realizar actos de comercio mediante la creación de estas empresas llamadas también emergentes, que tienen el ánimo de cumplir con necesidades sociales básicas y necesarias para el bienestar de los consumidores (Posada et al., 2022).

Esta ley que apoya a los emprendedores, nos permite que éstos tengan ciertos beneficios en el quehacer del cumplimiento de su objetivo, como es el caso de incentivos fiscales, que le permita realizar actos de comercio lícitos, sin que tenga que cumplir normativas fiscales como es el caso de las otras empresas mercantiles creadas y controladas por la Ley de Compañías; esta norma jurídica también presta ayuda a la creación de las mismas, y con ello, estamos garantizados que este tipo de empresa tendrá facilidad para ser sujetos de crédito, con lo que de hecho mejora su actividad y rendimiento empresarial.

Esta regulación normativa conlleva a darnos una flexibilidad que permita a las startups nacer, crecer, desarrollarse de una manera simple y efectiva, sin enfrentarse a barreras y condicionamientos excesivos, lo que hace que sea desgastante en su cumplimiento y dejan de lado el verdadero propósito de la empresa como es el servicio y el cumplimiento de las obligaciones con los consumidores; estas normativas deben tender a que exista una verdadera promoción de la innovación y que estas sean cuidadas y protegidas, así como también que los consumidores sean protegidos, ya que son ellos la razón esencial de ese tipo de empresa, y es a ello, a quienes debemos necesariamente entregar la confianza en su totalidad, para con ello garantizar las actividades mercantiles (Noboa & Asanza, 2024).

Las startups son el tipo de empresa emergente que se enfoca en la innovación y la tecnología para crear un modelo de negocio escalable y disruptivo; considerando como la *escalabilidad*, como la capacidad de ampliación y modificación de un sistema ya establecido, con el propósito de satisfacer las necesidades empresariales, siendo necesario mejorar o agregar los sistemas informáticos y su equipamiento como es actualizar los hardware existente sin modificar mucho la aplicación, a fin de tener mejores tiempos en el servicio para la colectividad; por otro lado, la disruptiva es en cambio la tecnología innovadora que altera significativamente las industrias y mercados establecidos, creando nuevos sectores y modelos de negocio, con lo que podemos enfrentar a los tradicionales sectores productivos que operan mediante las diversas empresas permitidas por otros ordenamientos jurídicos; es una innovación que cambia radicalmente la forma en que se estructura el mercado y cómo se consumen los productos y servicios; siendo por una

pequeña empresa que aparece en un momento determinado, y a la vez, se busca un nuevo modelo de negocio; es por ello, que debemos ver qué diferencias existen entre las empresas tradicionales y una empresa llama startup, que al respecto podemos diferenciar de la siguiente manera; cuando se habla de una empresa de nueva creación o también un emprendimiento, con la empresa de la naturaleza de la startup, es que estas últimas están centradas en crecimientos exponenciales o rápidos e inmediatos, así como en montos considerables, mientras que una empresa habitual puede tener un ambicioso objetivo de crecer un 10% anual; por lo tanto, la empresa tradicional o habitual debe esperar un tiempo considerable para poder posesionar sus líneas de productos, no así la otra empresa emergente que requiere de poco para dar solución a problemas económicos de los consumidos y la soluciones son más inmediatas (Mogrovejo & Vásquez, 2021).

Ahora nos referiremos al hecho de cómo podemos crear una empresa startups, la misma que como se indicó, se dedica exclusivamente a la transacción de tecnología TIC, y que estos a su vez pretende ser el nexo para las demás actividades mercantiles.

Requisitos de la creación de una empresa Startups.

Esta creación debe ser pertinente a su necesidad y como primeros pasos debemos tener:

- 1.- Una idea fija del negocio al que se va a dedicar, situación que es fundamental, ya que esto permitirá que nuestros objetivos, que se realicen, deben siempre obedecer a algún punto que nos lleve a seguir aportando la creación de este tipo de empresa.
- 2.- Efectuar un estudio de mercado; esto también es fundamental, porque nos permitirá saber sobre las necesidades esenciales de un sector al cual se pretende prestar servicios, y es donde se tendrá que ofertar los productos materia de la transacción mercantil; este estudio debe depender de varios factores, tanto de orden social como económico para conocer la pertinencia de la oferta en el futuro.

3.- Definir la propuesta que se va a llevar a cabo dentro de ese mercado que fue objeto de estudio; esto quiere decir, la aplicabilidad de los productos y servicios si son o no valederos en ese entorno dentro del cual se va a actuar.

4.- El emprendedor o el que pretende crear un Startup, tiene la necesidad de singularizar sus bienes y servicios, por lo que es necesario crear su propia marca, y al exponer a los consumidores, tendremos como resultado el conocer un productor con una marca determinada y las cualidades que presta la misma, para el consumidor.

5.- El hecho de crear una marca, nos permite conocer igualmente el tipo de persona que le puede interesar; es por ello, que conjuntamente con el numeral anterior, consideramos que es otro de los requisitos el delimitar el tipo de sociedad que van a ser considerados como los potenciales consumidores; por ello, debemos al momento de crear una marca, también debemos considerar las personas que serán quién consuman.

6.- El emprendedor o creador de esta empresa Startup tiene que también tener claro que se debe formar un equipo de personas conocedoras de los productos materia de la comercialización, así como que estas personas tengan empoderamiento del mismo producto y que servirán para poder tener un enfoque definido sobre estos bienes y ofertar al consumidor con propiedad y claridad, sabiendo qué es lo que oferta al momento de realizar un acto mercantil.

7.- Como resultado de este proceso, podemos decir, que se concluye con la calidad y pertinencia de los bienes y productos, así como una cantidad equiparable de los proyectos del consumidor, con la finalidad de que el producto no tienda a deteriorarse por falta de consumo, o por otro lado, que no permita su escasez; con todo esto, podemos proyectar y desarrollar los sistemas informáticos y su alcance para su comercialización.

De esa forma, podemos entender, que este proceso es basado en el convencimiento de que el proyecto debe y tiene que ser aceptado por la sociedad, y que debe responder a las aspiraciones de quien le constituye; es

por ello, que la finalidad de ese emprendimiento Startup, es porque es un organismo dinámico de alto potencial de crecimiento que crea productos o brinda servicios únicos (Morales, 2020).

En general, estas empresas se enfocan en resolver una necesidad o problema en el mercado por medio de una solución novedosa y tecnológica. A menudo, los Startups son creadas por emprendedores que buscan desarrollar ideas disruptivas que puedan cambiar la forma en que la gente vive, trabaja o se comunica; por lo que se le considera como una empresa de nueva creación, que gracias a su modelo de negocio escalable y al uso de las nuevas tecnologías, tiene grandes posibilidades de crecimiento.

Su objetivo real es la creación de una idea novedosa que trata de ofrecer soluciones a problemas cotidianos o bien explorar nuevas posibilidades con conceptos que la diferencien de cualquier otra propuesta empresarial. Busca un modelo de negocio ágil, modificable sobre la marcha del negocio; de tal forma, que el emprendedor sabe con antelación cuál es el modelo de negocio más adecuado mucho antes de que intente vender algún producto o servicio, sin necesidad de encontrar grandes beneficios, sino por el contrario, ofrecer un servicio o producto de calidad a la mayor cantidad de consumidores posible; esta mentalidad orientada a la transformación, da al intraemprendedor la sensación de tener un propósito y le hace ser optimista frente a la toma de riesgos extraordinarios, fomentando una cultura de creación orientada a generar resultados totalmente innovadores; de tal manera, que hace de este tipo de empresa un instrumento diferente a los tradicionales y que presta mayor beneficio a la sociedad, y desde luego, a quienes emprenden mediante esta forma de negociación (Correa, 2016).

Por ser un negocio emergente, también considerado un emprendimiento basado en la creación de nuevas formas de servicio, tiene un tiempo de duración, el mismo que oscila en relación a la necesidad presentada en la sociedad, pero de ello se ha considerado que por el lapso de 24 meses es el periodo adecuado y razonable para que una empresa Startup sea considerada como tal, y que luego de este tiempo, aun cuando los grados de comercialización sean positivos y pertinentes, esta empresa debería cambiar su denominación y convertirse como cualquier otra empresa permitida por la ley y que sea considerada mercantil.

Podemos decir, que una empresa startups, dada su naturaleza es de orden pequeño, e inicialmente financiadas y operadas por un grupo pequeño o también puede corresponderle a una sola persona; se ofrece un producto o servicio que actualmente no se ofrece en otras partes del mercado, o que los fundadores creen que se ofrece de una manera inferior dentro de los mercados consumistas, en donde este tipo de productos son muy escasos o quizá no ha llegado a dichos mercados por su variación en su producción; es por ello, que intrínsecamente requieren que estas personas llamadas fundadores, reúnan condiciones de pertinencia, y de convencimiento de la efectividad de este modelo productivo (Noboa & Asanza, 2024).

Lo anterior, de tal manera, que los fundadores tengan claves precisas sobre la ruta a seguir en el emprendimiento iniciado, y para ello, dentro de la ejecución de las acciones de orden mercantil, deben saber que su empresa debe ser dirigida y manejada de forma personalizada, y en base de ello, recurrir a la confianza para dar ese salto de fe al momento de la presentación y ubicación de los bienes y servicios producidos por los fundadores; es proceder a rectificar en forma inmediata de ser necesario, los procedimientos que no han rendido eficacia, y volver a rever para garantizar la efectividad y pertinencia de sus acciones; se debe tener validación de los productos para crear confianza en el consumidor y garantizar el producto a ser objeto de comercialización; hay que pensar en grande para poder ser efectivos en los actos de comercio; permitir que otros expertos o personas conocedoras de este sistema empresarial, valoren el proyecto y dar a conocer sus medios de acción, para recibir de ser procedente opiniones que puedan avalar lo que se está haciendo o realizar los cambios necesarios; estos mecanismos serán los que aportarán al proyecto, y el mismo será renovado en sus formas de actuar con el propósito de mejorar los servicios a prestar y que redundará en beneficio de la sociedad y de los fundadores (Quispe, 2023).

La empresa Startup no solo puede actuar dentro del sector privado, sino también colaborar con el sector público, mecanismo este que va a permitir que exista prosperidad, puesto que los organismos estatales pueden prestar su colaboración mediante políticas gubernamentales para cumplir con los objetivos como

es el servicio a la sociedad, debiendo además guardar armonía con las iniciativas del sector privado como un modo de producción y de servicio, en donde permite la satisfacción social y el desarrollo poblacional.

El estado, al permitir un marco jurídico pertinente, adecuado y ajustado a esta realidad empresarial, podrá también garantizar los actos de comercio, control y de legalidad en actividades mercantiles internacionales, y estas empresas podrían desarrollar sus actividades fuera del país dentro del marco de comercio electrónico, protección de datos y propiedad intelectual (Levoyer, 2019).

Según Steve Blank, un experto en emprendimiento menciona, que una Startup es "una organización temporal en busca de un modelo de negocio repetible y escalable". Estas empresas operan en entornos de alta incertidumbre y buscan encontrar un ajuste perfecto entre su producto y el mercado; manteniendo para ellos la innovación de productos nuevos y/o significativamente mejorados; una Escalabilidad, que les permite crecer rápidamente sin que los costos aumenten proporcionalmente; una Flexibilidad, por ser de una estructura organizativa ágiles que les permite adaptarse rápidamente a los cambios del mercado; enfrentar los Riesgo, ya que podrían ser estos de forma alta, pero también puede ser gratificante por el grado de retorno positivo; tener una Tecnología adecuada y potencial, ya que se basan en tecnologías avanzadas para ofrecer soluciones disruptivas (Miranda, 2018).

La importancia de las Startups está en la innovación y progreso tecnológico, porque están dedicadas a desarrollar y comercializar nuevas tecnologías que pueden transformar industrias enteras. Según el informe "Global Startup Ecosystem Report" de Startup Genome, las Startups son responsables de un gran porcentaje de las innovaciones disruptivas a nivel mundial (Pontón, 2022).

Estas empresas crean un impacto económico importante en nuestra sociedad, porque contribuyen significativamente a la economía a través de la creación de empleo y la atracción de inversiones. Un estudio del Kauffman Foundation muestra que las nuevas empresas son responsables de casi todas las nuevas plazas laborales netas creadas en la economía estadounidense cada año.

Con ellas existe una diversificación de bienes y servicios, ya que fomentan la competencia y la diversificación en un mercado, llevando a tomar decisiones de mejores precios y mejor calidad para los consumidores, incluyendo la creación de nuevos modelos de negocio que pueden desafiar y mejorar las prácticas empresariales existentes.

Los desafíos que enfrentan las Startups, vienen a ser situaciones que si bien pueden causar malestar en los fundadores, también son superables, ya que las normativas jurídicas son permisibles para que estas empresas crezcan de forma legal; sin embargo, podemos decir, que el acceso a financiamiento sería el principal desafío, por cuanto los niveles de credibilidad económica no son muy altos y la capacidad económica de los fundadores puede ser mejor al que exige o espera una entidad financiera al momento de conocer una línea de crédito para su iniciación y crecimiento; según un informe de CB Insights, la falta de financiamiento es una de las principales razones por las que las startups fracasan (Escobar et al., 2020).

Tener un entorno regulatorio o normativo jurídico complejo puede ser costoso y confuso para las Startups. Las leyes y regulaciones a menudo no están adaptadas a las necesidades específicas de estas empresas emergentes. Un artículo en Harvard Business Review destaca que las Startups deben equilibrar la innovación con el cumplimiento normativo para evitar sanciones y asegurar la confianza del consumidor. En este aspecto, debemos decir, que si bien existe actualmente en nuestro país, la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, donde cómo se crea una empresa más las de Acciones simplificadas, que en cierta forma tendría los mismos parámetros que los Startups, también podemos decir, que esta empresa según la Ley de Compañías en nuestro país, tiene ya su estructura precisa y definida, pero las Startups no tienen una norma única, específica y definida en cuanto a su conformación, regulación, control y formas de constituir y de extinguirse, especialmente en aquello que se refiere a su tiempo de duración, para luego transformarse en una de las que determina nuestro ordenamiento societario (Congreso Nacional del Ecuador, 1999).

A nivel mundial, estas empresas se ven sujetas a las constantes variaciones de sus fundadores, y es por ello, que se puede decir, que la competencia en las acciones mercantiles y de otro orden, se tornan un tanto difíciles en razón que existen otras que tienen mayores recursos y experiencia, haciendo por tanto difícil su permanencia en el mercado internacional o nacional dependiendo de sus actividades comerciales. Según un informe de McKinsey & Company, los Startups deben encontrar nichos de mercado o innovar rápidamente para mantenerse competitivas.

Por último, podemos decir, que las normas legales juegan aquí un papel muy importante, en vista que deben regular la acción de estas empresas, tomando en cuenta su actividad, o mejor dicho, a las normas legales ya existentes, que deberían acondicionarlas mediante las correspondientes reformas, a fin de que puedan tener un techo legal estas empresas y garantizar su legitimidad y permanencia en el mundo mercantil. Así tenemos las normas legales relativas a la Protección de Datos, estas leyes de protección de datos y privacidad son cruciales, especialmente para Startups tecnológicas. La normativa GDPR en Europa es un ejemplo de cómo las regulaciones pueden impactar en las operaciones de los startups globales, estas empresas se sienten respaldadas por un ordenamiento jurídico pertinente y adecuado para su existencia. Por otro lado, tenemos las normas relativas a la Propiedad Intelectual, que ayudarían a asegurar que las innovaciones no sean copiadas o alteradas y garantizar su originalidad, debiendo patentar estas empresas sus productos, marcas y derechos de autor para proteger sus activos más valiosos.

En el aspecto normativo Financiero, debemos observar que nuestro actual Código Orgánico Monetario y Financiero, no habla sobre este tipo de actividad financiera y sobre los capitales de riesgo por las líneas de crédito concedidas a estas empresas para que cumplan su objetivo, y buscar el desarrollo de este sector productivo, por lo que la falta de precisión en este aspecto financiero, mermaría el crecimiento de estos modos de producción (El Pleno de la Comisión Legislativa y de Fiscalización, 2009).

Discusión.

Ecuador está entre los países que más emprenden en la región. Esta realidad abarca al emprendedor que detecta una oportunidad de negocio o también cuando surge de una necesidad; este último escenario en términos generales e históricos ha sido la mayor justificación para iniciar negocios en el país. A nivel regional, hasta el año 2019, Ecuador ha mantenido sus indicadores de emprendimiento en altos rangos como es el caso de la Actividad Emprendedora Temprana – TEA, que alcanzó 36.2%; esto significa que alrededor de 3.6 millones de habitantes estuvieron involucrados en la puesta en marcha de un negocio. Entre las razones puntuales por las que los ecuatorianos emprenden es la falta de plazas de trabajo, tanto de profesionales como de oficios.

En diciembre del 2020 el empleo adecuado cayó en 8,8 puntos porcentuales, evidenciando que solo 2 de cada 10 personas tenía un empleo adecuado a esa fecha. La carencia de empleo es uno de los factores determinantes al momento de la decisión de emprender; por desgracia esta razón implica mayor riesgo e incertidumbre. Al ser un emprendimiento por necesidad, las acciones estratégicas no siempre disponen del tiempo para su planeación y desarrollo a través de una hoja de ruta del negocio que brinde algunas certezas para que el proyecto emprendedor tenga el éxito deseado. Tras de sí está la presión de la falta de ingresos inmediatos, el traslado de ingresos derivados del negocio al gasto personal y familiar, por lo que mucho de estos negocios son considerados temporales, no adecuados e informales.

Con la declaración de emergencia nacional por la pandemia del COVID-19 expedida en marzo del 2020, el Gobierno de turno debido a los altos índices de contagio y mortalidad, decretó cuarentena nacional en donde muchos sectores productivos, comerciales, de servicios, entre otros, se vieron afectados. En contraste, existen emprendimientos cuya motivación es la oportunidad y está relacionado a las posibilidades de éxito, conocimiento, formación, tenencia de recursos para inversión, entre otros aspectos. En este apartado, se hallan aquellos que nacen de una experiencia previa o de una nueva forma de hacer o producir un bien, una innovación o la producción con valor agregado. A nivel latinoamericano, estudios

del Banco Interamericano de Desarrollo – BID evidencian, que los emprendimientos han sido sustancialmente afectados, pues el 53% de los que ya vendían, dejaron de hacerlo.

Las Startups son fundamentales para el progreso tecnológico y la innovación. Según el "Global Startup Ecosystem Report" de Startup Genome, las Startups son responsables de una gran parte de las innovaciones disruptivas a nivel mundial; además, contribuyen significativamente a la economía mediante la creación de empleo y la atracción de inversiones.

Los principales desafíos que enfrentan las Startups incluyen el acceso a financiamiento, un entorno regulatorio complejo, competencia con empresas establecidas y la gestión del talento. La falta de financiamiento es una de las principales razones por las que las Startups fracasan. Las leyes y regulaciones no siempre están adaptadas a las necesidades de estas empresas emergentes; además, atraer y retener talento cualificado es crucial para su éxito.

El entorno normativo legal influye significativamente en el desarrollo de las Startups, para la protección de datos y la propiedad intelectual que son las áreas clave para el desarrollo de estas empresas; su financiamiento basado en los capitales de riesgo, son esenciales para su crecimiento, y sin ellos sería difícil cumplir con sus objetivos; considerando además, que las leyes laborales y de empleo, así como las obligaciones fiscales juegan un papel crucial en su sostenibilidad financiera de crecimiento mercantil.

En América Latina, un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) resalta que los emprendimientos en la región enfrentan barreras similares, como acceso limitado a financiamiento y un entorno regulatorio complejo; sin embargo, también señala el potencial de las Startups para impulsar la innovación y el crecimiento económico en la región.

Las Startups en Ecuador, al igual que en muchas otras regiones, enfrentan un equilibrio delicado entre la innovación y la regulación; mientras que las leyes y regulaciones son necesarias para proteger a los consumidores y garantizar la competencia leal; es crucial que éstas no se conviertan en barreras insuperables para el crecimiento y la innovación. Un marco regulatorio flexible, incentivos adecuados y

una fuerte colaboración entre el sector público y privado son esenciales para que las Startups puedan prosperar y contribuir significativamente a la economía y el progreso tecnológico.

Comparando con estudios internacionales, los desafíos y oportunidades de las Startups en Ecuador reflejan tendencias globales, subrayando la necesidad de políticas adaptativas y un entorno de apoyo robusto para fomentar la innovación y el emprendimiento sostenible.

CONCLUSIONES.

En la intersección entre innovación y regulación de las Startups, se vislumbra un futuro donde la flexibilidad y la adaptabilidad de los marcos regulatorios juegan un papel crucial; siendo fundamental que las regulaciones no solo promuevan un ambiente de crecimiento y desarrollo para las Startups, sino que también garanticen la protección de los consumidores y la estabilidad del mercado; que adopten enfoques dinámicos para fomentar un entorno propicio para la experimentación y la innovación disruptiva, sin comprometer los estándares de seguridad y equidad que son fundamentales para la confianza pública y el funcionamiento eficiente del mercado.

El desafío radica en encontrar el equilibrio adecuado entre la facilitación de la innovación y la necesidad de regulaciones efectivas, por lo que los startups, por su naturaleza ágil y orientada al crecimiento rápido, enfrentan barreras significativas cuando las regulaciones normativas son rígidas o poco adaptadas a sus modelos de negocio, tornándose fundamental que se dicten políticas regulatorias específicas para que puedan ajustarse rápidamente a medida que evolucionan las tecnologías y los mercados, lo que permitirá que estas empresas prosperen y enfrenten los desafíos globales.

Para alcanzar esta prosperidad sin que exista mayor complejidad, es necesario que tengamos una normativa específica y puntal sobre este tipo de empresa Startup, sin perjuicio que dentro de la Ley de Emprendimiento e Innovación existe la empresa de emprendimiento que igualmente guarda relación con lo que puntualiza la ley de Compañías, en donde desde la última reforma se incrementa un nueva forma de empresa denominada de las acciones simplificadas, que de alguna forma guarda relación en sus

conceptualizaciones con esta nueva forma de empresa, pero que no es específica, y por ello, se hace necesario que el ordenamiento jurídico ecuatoriano dictamine una norma legal específicamente sobre este tipo de empresa, la misma que como se ha visto presta solución a los diversos conflictos mercantiles y sociales dentro de nuestro país.

La creación de políticas entre el sector público y privado, junto con la participación activa de la sociedad civil y la academia, puede conducir a marcos regulatorios más efectivos y adaptativos, al promover un diálogo abierto y constructivo, donde podemos identificar y resolver desafíos regulatorios de manera anticipada, aprovechando al máximo el potencial transformador de los Startups en la economía global del siglo XXI.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Astudillo, S., & Delgado, J. (2022). Aplicabilidad de los principios de economía colaborativa en Startups comercializadoras de la ciudad de Cuenca (Bachelor's thesis Universidad Politécnica Salesiana). <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/22320/1/UPS-CT009666.pdf>
2. Congreso Nacional del Ecuador (1999). Ley de Compañías. Registro Oficial N. 312. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
3. Correa, M. (2016). Impacto de las políticas de seguridad estatal en el Distrito Metropolitano de Quito (Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador). <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5498/1/T2188-MRI-Correa-Impacto.pdf>
4. Crespo-Martínez, P., Rosales-Moscoso, M., Contreras-Silva, C., & Bermeo-Samaniego, C. (2022). Variables que influyen en el emprendimiento en Ecuador. Uda Akadem, (9), 110-141. <https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/udaakadem/article/view/478/729>
5. El Pleno de la Comisión Legislativa y de Fiscalización (2009). Código Orgánico de la Función Judicial COFJ. Registro Oficial Suplemento N. 544. https://www.oas.org/ext/Portals/33/Files/Member-States/Ecu_intro_text_esp_3.pdf

6. Escobar, V., Suárez, E., & Cornejo, S. (2020). Las contrataciones en estado de excepción y los actos de corrupción en el sector público en el Ecuador. *Revista UNIANDÉS Episteme*, 7(1), 1341-1365.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8298071>
7. Jaramillo, S., Sarango, P., & Mahauad, M. (2020). Vinculación Universidad–Emprendimiento Socio Productivo de Ecuador. *Revista Vínculos ESPE*, 5(1). https://www.researchgate.net/profile/Paul-Sarango-Lalangui/publication/338392147_Vinculacion_Universidad_-_Emprendimiento_Socio_Productivo_de_Ecuador/links/5e114d6d92851c8364b0cd04/Vinculacion-Universidad-Emprendimiento-Socio-Productivo-de-Ecuador.pdf
8. Levoyer, S. (2019). Los desafíos de la cobertura del crimen organizado en el periodismo ecuatoriano. *PerDebate*, (3), 70-87. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/68851087/1690-libre.pdf?1629722321=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLos%20desafios%20de%20la%20cobertura%20del%20crimen.pdf&Expires=1727760128&Signature=ANwLlILdSnkCPyRmx4GsfWigQ4l2G~uohxidcHaxJBsqxpQ7tQYpmWRwc4lX2XOdtQ1HFPuwPofsz-5gFxcAg0nA5VXR71sCz~QSsegZb3SZNEx157kfgRR57I9pQ0nuJyIuGzjoaTT45VyrilIncqV9fNMDKrcmZGlD0CZqwgGILEkSsvAy-1D-WQEZaQiYLEpxfZhKEaxWGO5vrMV9G3KrUPWIGrkJaj9Qw68BP5TI0ipDGKDTPiM0tQwtmYkFSLrt5tJe8eqAEE9AKlIDaNUhl3OXwLvFBdammFpb5K9f1r8iCcymR9qKj9BNXEEbhUV5Pv0Qe93H3L8IODJhg_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
9. Miranda, J. (2018). Compliance program como herramienta en la lucha contra la corrupción en Ecuador. *Revista Facultad de Jurisprudencia*, (4), 37-52.
<https://www.redalyc.org/journal/6002/600263661002/600263661002.pdf>

10. Mogrovejo, A., & Vásquez, E. (2021). Emprendimiento e innovación en Ecuador; una alternativa con propuestas. *Prospectivas UTC" Revista de Ciencias Administrativas y Económicas"*, 73-86.
<http://investigacion.utc.edu.ec/index.php/prospectivasutc/article/view/314/267>
11. Morales, C. (2020). El Peculado, un Delito de Corrupción en el Ecuador. "CARÁCTER" *Revista Científica de la Universidad del Pacífico*, 8(1).
<https://www.upacifico.revistasjournals.com/index.php/up/article/download/16/10>
12. Mosquera, X., Espinoza, C., & Townsend, J. (2024). Innovación y Emprendimiento en Ecuador: Tendencias y Factores Impulsores de Desarrollo Empresarial, período 2018-2022. *Revista Científica Ciencia y Tecnología*, 24(41), 1-20.
<https://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec/revista/index.php/cienciaytecnologia/article/view/683/781>
13. Noboa, C., & Asanza, H. (2024). Desarrollo de una aplicación web para productos y servicios financieros de una empresa comercial ubicada en la ciudad de Cuenca, Ecuador (Doctoral dissertation, ESPAE-ESPOL). <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/60972/1/D-P15108.pdf>
14. Olmedo, J., Valencia, D., Carvajal, M., & Guzmán, R. (2024). Oportunidades del mercado laboral para los emprendimientos en la UE Natalia Jarrín Ecuador 2023. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 9(1), 2020-2040. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9281985.pdf>
15. Pontón, D. (2022). Las nuevas cárceles en Ecuador: un ecosistema para la reproducción del crimen complejo. *Universitas-XXI, Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, (37), 173-199.
<http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/uni/n37/1390-3837-uni-37-00173.pdf>
16. Posada, J., Loaiza, S., & Braganza, L. (2022). *Ecosistema de Startups Ecuador*. Editorial UTN.
<https://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/12830>
17. Quispe, H. (2023). Derecho al olvido como política pública y la reinserción social en Ecuador (Master's thesis, Pontificia Universidad Católica del Ecuador).

<https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/b99f2c54-502c-45f2-b5a5-9ad2abdf51e0/content>

18. Ramírez, C. (2023). Estrategias tecnológicas para el funcionamiento de Startups en la ciudad de Guayaquil, Ecuador (Doctoral dissertation Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil). <http://204.199.82.243:8080/bitstream/handle/123456789/2030/Estrategias%20tecnol%20c3%20b3gicas%20para%20el%20funcionamiento%20de%20Startups%20en%20la%20ciudad%20de%20Guayaquil%20c%20Ecuador..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
19. Repsol. (2023). ¿Qué es una startup? Innovación, tecnología y talento. (sitio web REPSOL). Obtenido de: <https://www.repsol.com/es/energia-futuro/personas/que-es-una-startup/index.cshtml#:~:text=Una%20startup%20es%20una%20empresa,de%20manera%20%C3%A1gil%20y%20r%C3%A1pida.>
20. Segarra, C. (2021). La red "STARPUS" como instrumento de innovación durante el marco legal dentro del Ecuador. (sitio web HEINOONLINE). Obtenido de: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/revfj9&div=14&id=&page=>

DATOS DE LOS AUTORES.

1. **Eduardo Luciano Hernández Ramos.** Magister en Gerencia Educativa. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes Sede Riobamba, Ecuador. E-mail: ur.eduardohernandez@uniandes.edu.ec
2. **Jamiled Carolina Moya Jiménez.** Estudiante de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes Sede Riobamba, Ecuador. E-mail: jamiledmj98@uniandes.edu.ec
3. **Betzzy Nayeli Cuji Real.** Estudiante de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes Sede Riobamba, Ecuador. E-mail: betzzycr73@uniandes.edu.ec
4. **Luis Fernando Piñas Piñas.** Magister en Derecho Constitucional. Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes Sede Riobamba, Ecuador. E-mail: ur.luispinias@uniandes.edu.ec

RECIBIDO: 30 de septiembre del 2024.

APROBADO: 24 de octubre del 2024.