

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.  
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), enero-febrero 2026,  
Volumen 10, Número 1.

[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v10i1](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v10i1)

**FERIAS DE EMPRENDIMIENTO: VITRINAS  
INFINITAS DE RETROALIMENTACIÓN E  
ITERACIÓN TEMPRANA PARA CONFIGURAR  
MODELOS DE EMPRENDIMIENTO DE ALTO  
DESEMPEÑO EN AMÉRICA LATINA**

**ENTREPRENEURSHIP FAIRS: ENDLESS SHOWCASES OF  
FEEDBACK FOR SHAPING HIGH-PERFORMANCE VENTURE  
MODELS IN LATIN AMERICA**

**Damián Fernando Palacios Zapata**

Universidad Central del Ecuador - Facultad de Ciencias Médicas Carrera de Enfermería

DOI: [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v10i1.23027](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v10i1.23027)

## **Ferias de Emprendimiento: Vitriñas infinitas de retroalimentación e iteración temprana para configurar modelos de emprendimiento de alto desempeño en América Latina**

**Damián Fernando Palacios Zapata<sup>1</sup>**[dfpzapata@gmail.com](mailto:dfpzapata@gmail.com)<https://orcid.org/0009-0005-2973-9161>Universidad Central del Ecuador - Facultad de  
Ciencias Médicas Carrera de Enfermería  
Ecuador

### **RESUMEN**

El estudio tuvo como objetivo analizar la efectividad de las ferias de emprendimiento universitario como mecanismos de validación de mercado y dinamizadores de ecosistemas emprendedores de alto desempeño en América Latina, centrado en la experiencia con la Carrera de Enfermería de la Universidad Central del Ecuador, en Quito. Para su desarrollo se aplicó la metodología del Business Model Canvas, el análisis de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI) y del informe PRODEM 2025, junto con la implementación de un protocolo de gestión en administración pública para la organización de ferias universitarias y la evaluación de proyectos estudiantiles de quinto semestre. Además, se procesaron datos tabulados sobre la propuesta de valor, el prototipo del producto/servicio, segmentación de clientes y viabilidad financiera; los resultados evidenciaron que la retroalimentación de clientes potenciales en las ferias permite ajustar con precisión el modelo de emprendimiento, iterar el mínimo producto viable y sumar valor agregado para disminuir el riesgo de fracaso temprano. Se concluye que las ferias universitarias, gestionadas de manera estandarizada, constituyen una estrategia clave para impulsar la innovación y el emprendimiento en el sector social de la salud, permitiendo así, a los emprendedores estudiantiles apostar por la formalización de sus propuestas mediante la figura de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) y el registro de marcas ® que reducen significativamente las barreras de entrada.

**Palabras clave:** Metodología Business Model Canvas, Propuesta de valor, Emprendimiento Dinámico, S.A.S., Validación de Mercado, Ecosistemas Emprendedor de Alto Desempeño, Enfermería.

---

<sup>1</sup> Autor principal

Correspondencia: [dfpzapata@gmail.com](mailto:dfpzapata@gmail.com)

# Entrepreneurship Fairs: Endless Showcases of Feedback for Shaping High-Performance Venture Models in Latin America

## ABSTRACT

The study aimed to analyze the effectiveness of university entrepreneurship fairs as market validation mechanisms and drivers of high-performing entrepreneurial ecosystems in Latin America, focusing on the experience of the Nursing program at the Central University of Ecuador in Quito. The Business Model Canvas methodology was applied, along with an analysis of the Organic Law of Entrepreneurship and Innovation (LOEI) and the PRODEM 2025 report. A public administration management protocol for organizing university fairs and evaluating fifth-semester student projects was also implemented. Furthermore, tabulated data on value proposition, product/service prototype, customer segmentation, and financial viability were processed. The results showed that feedback from potential customers at the fairs allows for precise adjustments to the entrepreneurial model, iteration of the minimum viable product, and the addition of value to reduce the risk of early failure. It is concluded that university fairs, managed in a standardized manner, constitute a key strategy for promoting innovation and entrepreneurship in the social health sector, thus enabling student entrepreneurs to formalize their proposals through the Simplified Stock Corporation (S.A.S.) structure and trademark registration®, which significantly reduces barriers to entry.

**Keywords:** Business Model Canvas Methodology, Value Proposition, Dynamic Entrepreneurship, S.A.S., Market Validation, High-Performance Entrepreneurial Ecosystems, Nursing.

*Artículo recibido 10 diciembre 2025  
Aceptado para publicación: 10 enero 2026*



## INTRODUCCIÓN

El emprendimiento dinámico se consolida en la actualidad como uno de los principales motores de innovación, competitividad y desarrollo sostenible en América Latina; sin embargo, persisten brechas estructurales relacionadas con la validación temprana de ideas, la formalización empresarial y la articulación efectiva entre universidad, mercado y marco legal (CONQUITO, 2023). En este contexto, el presente estudio examina cómo las ferias de emprendimiento universitario pueden convertirse en espacios estratégicos de retroalimentación, aprendizaje iterativo y configuración de modelos de emprendimiento de alto desempeño, particularmente en el sector social de la salud en la ciudad de Quito.

### **Contexto regional del emprendimiento dinámico**

La investigación analiza el papel de las ferias de emprendimiento universitario como mecanismos de validación de mercado y como dinamizadores de ecosistemas emprendedores de alto desempeño en América Latina, así, el problema de investigación se origina en la brecha existente entre la alta generación de ideas de negocio en el ámbito académico y su baja tasa de supervivencia en el mercado real debido a una conducción empírica del proceso de emprender por la falta de una aplicación metodológica, lo que evidencia un vacío en los procesos de validación temprana con clientes potenciales (Kantis, 2024).

América Latina enfrenta un desafío estructural: la transición desde un emprendimiento emergente hacia un emprendimiento sostenible de alto impacto; según el Reporte 2025: Emprendimiento dinámico en América Latina ¿Cómo construir ecosistemas de alto desempeño? de PRODEM, (2025), la región presenta una marcada heterogeneidad; mientras ciertos nodos urbanos consolidan redes de mentoría, financiamiento y transferencia tecnológica, otros permanecen limitados por barreras regulatorias, debilidad institucional y escaso acceso a capital semilla, el informe subraya que el éxito de un ecosistema depende de la capacidad de sus actores para generar ciclos rápidos de retroalimentación, en los cuales la interacción temprana con usuarios reales permite ajustar la propuesta de valor antes de la formalización empresarial.

Desde la teoría de ecosistemas emprendedores y el modelo de la triple hélice (universidad-empresa-Estado), la validación temprana constituye un factor crítico para reducir el fracaso prematuro de las iniciativas empresariales; en este sentido, las ferias universitarias funcionan como laboratorios de



experimentación económica y social donde los estudiantes contrastan sus propuestas de valor con necesidades reales, obteniendo información directa del cliente para mejorar su modelo de negocio (Perez, 2024).

### **El escenario Ecuatoriano y la LOEI**

En Ecuador, la promulgación de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI) en 2020 marcó un hito institucional relevante; la normativa introdujo incentivos fiscales, creó el Registro Nacional de Emprendimiento (RNE) y, especialmente, estableció la figura de la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.); esta innovación jurídica permite a emprendedores jóvenes formalizar sus iniciativas sin las exigencias tradicionales de capital mínimo elevado ni costos notariales significativos (SCVS, 2025).

La LOEI configura un marco de protección y fomento del emprendimiento. Entre sus disposiciones más relevantes se encuentran: la formalización obligatoria para acceder a incentivos (Art. 13, RNE), la simplificación societaria mediante la S.A.S. (Arts. 21-25), los mecanismos de financiamiento colaborativo o crowdfunding (Arts. 37-40) y la promoción de las Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo (B.I.C.), orientadas al triple impacto social, ambiental y económico; estas disposiciones adquieren especial relevancia en el sector salud, donde la innovación no solo persigue rentabilidad económica sino también impacto social (Asamblea Nacional del Ecuador, 2020).

La importancia de abordar este tema radica en que la formalización empresarial reduce barreras de entrada y permite la sostenibilidad y escalabilidad de los proyectos; sin embargo, la normativa por sí sola no garantiza el éxito; se requiere un proceso previo de validación con el mercado que confirme la pertinencia de la propuesta de valor junto a la aplicación técnica de metodologías como el Business Model Canvas; aquí las ferias de emprendimiento universitario adquieren un rol estratégico.

### **El Rol de la Universidad Central del Ecuador (UCE) y la Carrera de Enfermería**

La investigación se desarrolla en la Facultad de Ciencias Médicas de la Universidad Central del Ecuador, específicamente en la Carrera de Enfermería, este contexto resulta pertinente porque el sector salud posee un alto potencial para el emprendimiento dinámico, especialmente en servicios preventivos, educación sanitaria y soluciones comunitarias (UCE, 2026).

Los estudiantes de quinto semestre de los paralelos 1 y 2 del ciclo académico 2025-2026, además de sus



competencias clínicas orientadas al cuidado del paciente, desarrollan habilidades en gestión de servicios de salud; las ferias de emprendimiento organizadas por la institución se convierten así en un laboratorio donde la teoría académica se enfrenta al mercado quiteño, caracterizado por capital humano calificado pero con limitaciones de financiamiento inicial; en este escenario, la retroalimentación directa de los usuarios permite ajustar la propuesta de valor y reducir la incertidumbre del emprendimiento (UCE, 2026).

## **REVISIÓN DE LITERATURA Y MARCO LEGAL**

### **Ecosistemas de alto desempeño**

El análisis del reporte PRODEM, (2025) identifica diez dimensiones críticas para el desarrollo emprendedor; entre ellas destacan el capital humano emprendedor, el financiamiento, la cultura emprendedora y las condiciones de la demanda; en América Latina, las dimensiones de capital humano y demanda presentan mayores fluctuaciones, lo que afecta la consolidación empresarial. El reporte sugiere que los ecosistemas que integran a la universidad como centro de validación temprana logran tasas de supervivencia de startups superiores a la media regional, debido a la retroalimentación temprana del cliente y al aprendizaje iterativo; este planteamiento se articula con el enfoque del Business Model Canvas, que propone validar progresivamente segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones y estructura de costos mediante interacción directa con el mercado; las ferias universitarias operan precisamente como un espacio de validación de estos componentes (Ortega, et al. 2024).

### **La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI)**

La LOEI establece un marco integral de protección y promoción del emprendimiento en Ecuador; los puntos neurálgicos analizados en este estudio incluyen (Asamblea Nacional del Ecuador, 2020):

- Art. 13 (RNE): formalización obligatoria para acceder a incentivos estatales.
- Art. 21-25 (S.A.S.): simplificación del proceso de constitución empresarial.
- Art. 37-40 (Crowdfunding): apertura a nuevas vías de financiamiento colaborativo.
- Capítulo de Sociedades B.I.C.: impulso al triple impacto social, ambiental y económico.

La normativa permite que proyectos surgidos en el ámbito universitario puedan transformarse en emprendimientos formales, siempre que previamente hayan validado su pertinencia en el mercado.

### **Quito como Centro de Innovación y Emprendimiento**



Quito destaca por su infraestructura urbana y la concentración de instituciones de educación superior, lo que favorece la generación de conocimiento y capital humano calificado; no obstante, el informe *Condiciones para el emprendimiento dinámico* advierte sobre la denominada “trampa del valle de la muerte”: numerosos proyectos desaparecen después de la fase de prototipo por falta de validación real del cliente; en este contexto, las ferias de emprendimiento universitario funcionan como un puente entre la academia y el mercado, permiten identificar necesidades reales, evaluar la aceptación del producto o servicio y ajustar el modelo de negocio antes de su formalización (Santander & Rocco, 2022).

En consecuencia, el objetivo general de la investigación es analizar la efectividad de las ferias de emprendimiento universitario como instrumentos de validación de mercado y catalizadores de ecosistemas emprendedores de alto desempeño, tomando como caso de estudio la Carrera de Enfermería de la Universidad Central del Ecuador en la ciudad de Quito; se plantea como hipótesis que la interacción directa con clientes potenciales durante las ferias, combinada con la posibilidad de formalización mediante la figura S.A.S., reduce las barreras de entrada y mejora la configuración del modelo de negocio, disminuyendo el riesgo de fracaso temprano (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2025).

## **METODOLOGÍA**

### **Tipo y enfoque de investigación**

El estudio se enmarca en una investigación aplicada, de alcance descriptivo–propositivo, orientada a fortalecer las capacidades emprendedoras en el ámbito de la salud mediante la implementación de ferias de emprendimiento como espacios de validación temprana; el propósito central es mejorar el proceso formativo mientras se obtiene conocimiento útil para la toma de decisiones académicas y de mercado. El enfoque metodológico es mixto, con predominancia cualitativa; es cualitativo porque analiza procesos formativos, construcción de propuestas de valor y retroalimentación obtenida en campo, y es cuantitativo porque incorpora la tabulación de datos provenientes de encuestas de validación y matrices de análisis competitivo. El diseño adoptado corresponde a una investigación–acción, coherente con la intención de intervenir en la práctica educativa y al mismo tiempo estudiarla; este diseño permitió aplicar estrategias formativas, evaluar resultados y retroalimentar los modelos de negocio desarrollados por los estudiantes.



### **Diseño y gestión pedagógica**

Se implementó un proceso de investigación–acción con estudiantes del quinto semestre de la Carrera de Enfermería de la Universidad Central del Ecuador; el docente Msc. Damian Palacios Zapata MBA, PMP condujo el proceso formativo mediante la aplicación metodológica del Business Model Canvas (BMC) como eje estructurador del aprendizaje, organizando el conocimiento alrededor de la propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, fuentes de ingreso y estructura de costos. El enfoque pedagógico se orientó al aprendizaje basado en proyectos; las ferias de emprendimiento funcionaron como laboratorios reales de validación de mercado, permitiendo contrastar hipótesis de negocio con usuarios potenciales y ajustar las propuestas según evidencia obtenida en el entorno real.

### **Población y muestra**

La población estuvo constituida por los estudiantes matriculados en el quinto semestre de la Carrera de Enfermería, paralelos 1 y 2, ciclo académico 2025–2026 de la Facultad de Ciencias Médicas de la UCE; se trabajó directamente con los equipos emprendedores formados dentro de la asignatura. La muestra fue no probabilística por conveniencia; se analizaron los proyectos desarrollados y presentados en la feria, así como la retroalimentación obtenida de los asistentes al evento, considerados clientes potenciales, miembros de la comunidad universitaria y personal docente.

### **Herramientas administrativas estratégicas**

Para garantizar precisión técnica en los modelos de negocio se integraron herramientas estratégicas complementarias; cada una aportó información específica para la validación del emprendimiento.

- Árbol de problemas, permitió identificar causas estructurales y efectos derivados de brechas en servicios de salud comunitarios.
- Diseño de propuestas de valor, orientado a soluciones innovadoras que respondan a necesidades insatisfechas del paciente y su familia.
- Storytelling, construcción de narrativas de impacto que comunican la esencia del cuidado humano y fortalecen la conexión con el cliente.
- Prototipos funcionales (MVP), desarrollo de productos mínimos viables y hojas de ruta técnicas para validar hipótesis antes de inversiones mayores.



- Listas de verificación, protocolos estructurados para testeo y mejora continua antes, durante y después del contacto con el cliente.

### **Protocolo de gestión (Fases operativas)**

El protocolo metodológico se estructuró en tres fases articuladas entre sí; cada etapa permitió retroalimentar el Business Model Canvas (OPS, 2024).

Fase Antes – Planificación Estratégica: reconocimiento del espacio físico, definición del día y horario, verificación de energía eléctrica y conectividad, provisión de carpas, mesas, sillas y audio, diseño del material visual, estandarización del layout de los stands e implementación de la campaña en redes sociales.

Fase Durante – Ejecución y Validación: instalación anticipada de stands bajo normas de bioseguridad, uniformidad de equipos, acto protocolario, promotoría activa, aplicación de listas de verificación, recopilación de datos mediante encuestas QR y testimonios, así como presentaciones interactivas de los emprendimientos.

Fase Después – Evaluación y Retroalimentación: retiro de stands y limpieza del espacio, registro de asistencia, tabulación de datos en máximo 48 horas, identificación de oportunidades de mejora y elaboración de la cápsula comunicacional.

### **Instrumentos de recolección de datos**

Los instrumentos utilizados permitieron integrar información cuantitativa y cualitativa; su combinación favoreció la validación del modelo de negocio.

- Encuestas de validación de cliente aplicadas mediante códigos QR, orientadas a medir percepción de valor, disposición de pago y nivel de satisfacción.
- Matrices de análisis de competencia, destinadas a identificar diferenciación estratégica y ventajas comparativas.
- Listas de verificación estructuradas, empleadas durante la feria para evaluar desempeño operativo y aceptación del público.
- Registro fotográfico y testimonial, utilizado como evidencia cualitativa del proceso.

## **Procesamiento y análisis de datos**

Los datos cuantitativos fueron tabulados y sistematizados en matrices digitales; ello permitió identificar tendencias de aceptación de mercado, interés del cliente y oportunidades de mejora; el análisis cualitativo se centró en la interpretación de testimonios, observaciones de campo y coherencia estratégica del Business Model Canvas; posteriormente se realizó triangulación entre encuestas, listas de verificación y análisis estratégico para fortalecer la validez interna del estudio; en conjunto, la metodología integró investigación–acción, validación real de mercado y herramientas estratégicas de gestión; de esta manera las ferias de emprendimiento se consolidaron como escenarios sistemáticos de aprendizaje, medición y mejora continua dentro del contexto universitario.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

El análisis de los datos recolectados (n=34) permitió obtener una radiografía objetiva de la percepción del mercado frente a los emprendimientos desarrollados por estudiantes de enfermería; los resultados evidencian coherencia metodológica con el diseño de investigación–acción y con la aplicación estructurada del Business Model Canvas, demostrando que los hallazgos constituyen una consecuencia lógica del proceso de validación implementado en campo.

### **Tabulación de métricas de validación**

Los indicadores muestran una alta aceptación general de los proyectos presentados; sin embargo, también revelan puntos críticos relacionados con diferenciación estratégica y fortalecimiento de la comunicación visual y digital.

- Comprensión del problema en menos de un minuto: 97,1%, vinculado al casillero Propuesta de Valor.
- Prioridad para el cuidado de la mujer: 100%, vinculado a Segmentos de Clientes.
- Diferenciación percibida (innovación): 85,3%, asociado a Ventaja Competitiva y Propuesta de Valor.
- Calidad del Storytelling: 97,1%, relacionado con Relaciones con Clientes.
- Facilidad de uso y entendimiento: 94,1%, vinculado a Canales y Propuesta de Valor.
- Recordación de marca: 97,1%, asociado a Branding dentro de Canales.
- Utilidad del Prototipo (MVP): 97,1%, correspondiente al Mínimo Producto Viable.

- Disposición de pago o recomendación: 94,1%, relacionado con Flujos de Ingresos.

La consistencia porcentual superior al 90% en la mayoría de indicadores confirma que la fase “Durante” del protocolo permitió validar hipótesis centrales del modelo; no obstante, el 85,3% en diferenciación indica que aún existe margen para fortalecer la ventaja competitiva en mercados saturados de soluciones digitales de salud.

### **Interpretación por casilleros del Business Model Canvas**

Segmentos de Clientes; el 100% de los encuestados considera prioritario el problema abordado, concentrándose validadores entre 19 y 23 años provenientes de sectores periféricos como Chillogallo, San Bartolo y El Recreo; este hallazgo confirma pertinencia social, pero exige refinar el Buyer Persona incorporando familiares y redes de apoyo en dichas zonas.

Propuesta de Valor; las solicitudes recurrentes de asistencia psicológica, aromaterapia y acompañamiento intercultural evidencian que el mercado demanda un enfoque integral más allá del producto físico; la migración hacia servicios complementarios fortalece coherencia con tendencias actuales de atención centrada en la persona.

Canales; la recomendación reiterada de mayor presencia en redes sociales y desarrollo de tienda online demuestra que la validación no se limita al producto, sino a la experiencia digital; la escasa recordación puntual de una marca específica confirma la necesidad de fortalecer identidad visual e interacción en entornos digitales.

Relaciones con Clientes; aunque el Storytelling alcanzó 97,1%, los usuarios solicitan asistencia permanente y personalizada; este resultado indica transición desde una relación transaccional hacia un modelo de acompañamiento continuo mediante herramientas como mensajería directa o automatización digital.

Flujos de Ingresos; la disposición de pago se concentra entre 11 y 25 USD, pero existe percepción ambigua sobre gratuidad en plataformas digitales; ello justifica explorar modelos Freemium o suscripciones escalonadas que equilibren valor percibido y accesibilidad.

Recursos Clave; la demanda de médicos, psicólogos y nutricionistas evidencia que el mercado espera respaldo multidisciplinario; la ampliación del talento humano fortalece credibilidad y sostenibilidad técnica.

Actividades Clave; la solicitud de instrucciones de uso, folletos digitales y códigos QR revela que la educación al paciente y la gestión tecnológica deben formalizarse como procesos estratégicos; la innovación no se limita al producto, sino a la experiencia informativa.

Socios Clave; el interés en invertir montos pequeños abre oportunidad para microinversionistas y alianzas locales; este comportamiento valida el potencial escalable de los proyectos y su atractivo comunitario.

Estructura de Costos; el deseo de empaques premium y mayor presencia física implica incremento en costos iniciales; la planificación financiera debe incorporar marketing digital y diseño como inversiones estratégicas y no como gastos accesorios.

### **Análisis de la Intención de Inversión**

Se identifica una brecha entre el valor que el usuario pagaría por el producto individual y el monto que estaría dispuesto a invertir en el negocio; esta diferencia sugiere que el público percibe el proyecto como iniciativa con potencial de crecimiento y escalabilidad, más que como simple transacción comercial, lo cual constituye indicador de confianza estructural (Banco Interamericano de Desarrollo, BID Invest, & BID Lab, 2025).

### **La validación como factor de alto desempeño**

Los resultados confirman que la validación sistemática en ferias académicas fortalece modelos de negocio en etapas tempranas; la retroalimentación inmediata permitió ajustes estratégicos en cada casillero del Canvas, consolidando un ciclo de mejora continua alineado con enfoques contemporáneos de emprendimiento dinámico en América Latina.

La alta exigencia del público visitante evidencia una demanda informada que prioriza legalidad, formalización y profesionalismo; este comportamiento respalda la pertinencia de estructuras jurídicas formales como la Sociedad por Acciones Simplificada, cuya figura genera mayor percepción de seguridad frente a emprendimientos informales.

### **Impacto normativo y pertinencia académica**

La incorporación del emprendimiento en carreras tradicionalmente asistenciales demuestra transversalidad formativa y coherencia con políticas públicas orientadas a innovación; la digitalización contable y la formalización jurídica facilitan transparencia y trazabilidad financiera, elementos

valorados por potenciales inversionistas y plataformas colaborativas; este hallazgo confirma que la integración entre normativa, formación universitaria y validación de mercado genera sinergia efectiva; la educación superior se posiciona así como semillero de innovación aplicada en salud comunitaria.

### **El protocolo como garantía metodológica**

El protocolo estructurado en fases Antes, Durante y Después aseguró orden lógico y sistemático en la recolección y análisis de datos; la tabulación en un plazo máximo de 48 horas permitió mantener vigencia interpretativa y evitar distorsiones retrospectivas, reforzando la confiabilidad del estudio; sin esta secuencia operativa, los datos obtenidos carecerían de articulación estratégica; la fase posterior de control y registro constituye el núcleo que transforma información dispersa en conocimiento accionable.

### **Novedad científica y prospectiva**

La novedad del estudio radica en convertir la feria académica en instrumento formal de investigación–acción y validación empresarial; no se limita a exhibición de proyectos, sino que se consolida como mecanismo sistemático de medición de desempeño emprendedor; el carácter prospectivo del trabajo sugiere que este modelo puede replicarse en otras carreras de ciencias de la salud; su aplicación práctica impacta en generación de empleo, fortalecimiento comunitario y formalización temprana de emprendimientos con base científica; en síntesis, los resultados demuestran que la metodología implementada no solo valida productos y servicios, sino que configura un modelo pedagógico de alto desempeño alineado con la línea de investigación en innovación, gestión y emprendimiento en salud.

## **ILUSTRACIONES, TABLAS, FIGURAS.**

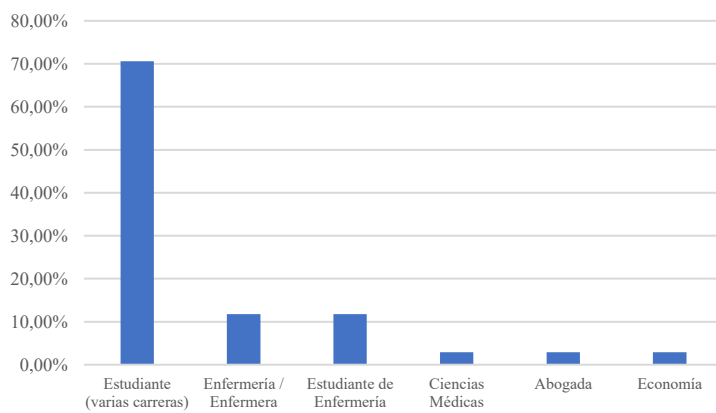
**Tabla 1**

Distribución por Actividad / Profesión

<u>Actividad / Profesión</u>	<u>%</u>
Estudiante (varias carreras)	70.6%
Enfermería / Enfermera	11.8%
Estudiante de Enfermería	11.8%
Ciencias Médicas	2.9%
Abogada	2.9%

Economía	2.9%
----------	------

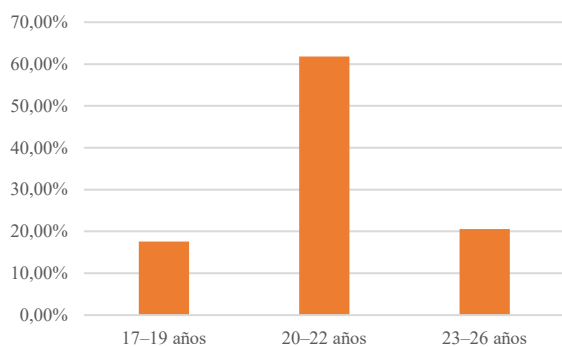
**Figura 1**



**Tabla 2**  
Distribución por Edad

Rango de Edad	%
17–19 años	17.6%
20–22 años	61.8%
23–26 años	20.6%

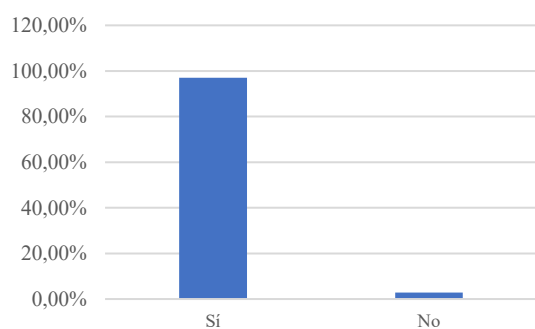
**Figura 2**



**Tabla 3**  
Storytelling Didáctico

Respuesta	%
Sí	97.1%
No	2.9%

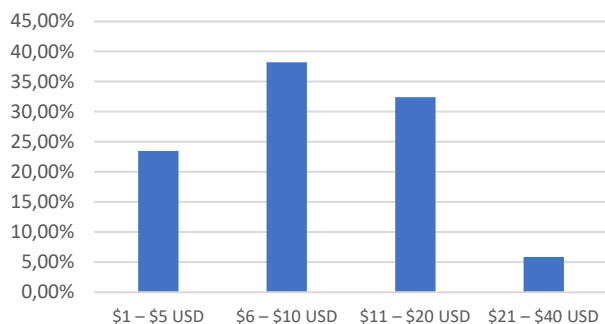
**Figura 3**



**Tabla 4**  
Valor que pagaría por el producto

Rango de Valor	%
\$1 – \$5 USD	23.5%
\$6 – \$10 USD	38.2%
\$11 – \$20 USD	32.4%
\$21 – \$40 USD	5.9%

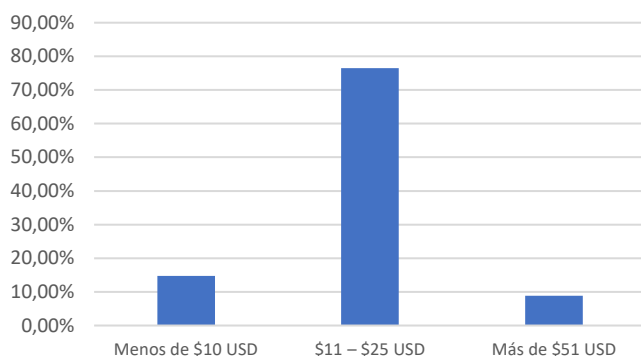
**Figura 4**



**Tabla 5**  
Disposición a invertir en el proyecto

Rango de Valor	%
Menos de \$10 USD	14,70%
\$11 – \$25 USD	76,50%
Más de \$51 USD	8,80%

**Figura 5**

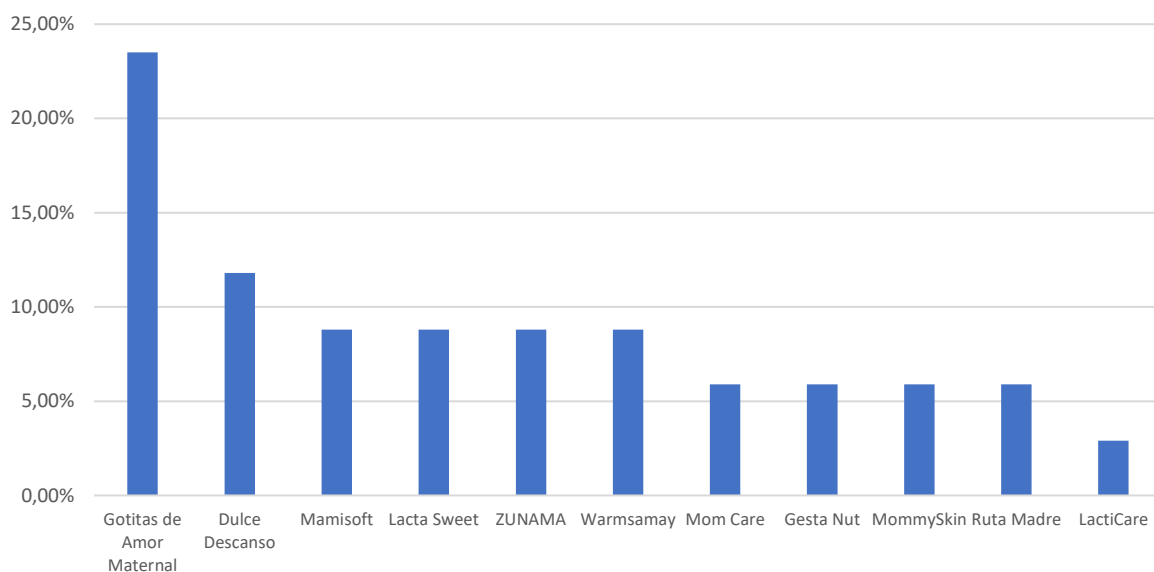


**Tabla 6**  
Emprendimientos más visitados

Emprendimiento	%
Gotitas de Amor	23.5%
Maternal	
Dulce Descanso	11.8%
Mamisoft	8.8%
Lacta Sweet	8.8%
ZUNAMA	8.8%
Warmsamay	8.8%

Mom Care	5.9%
Gesta Nut	5.9%
MommySkin	5.9%
Ruta Madre	5.9%
LactiCare	2.9%

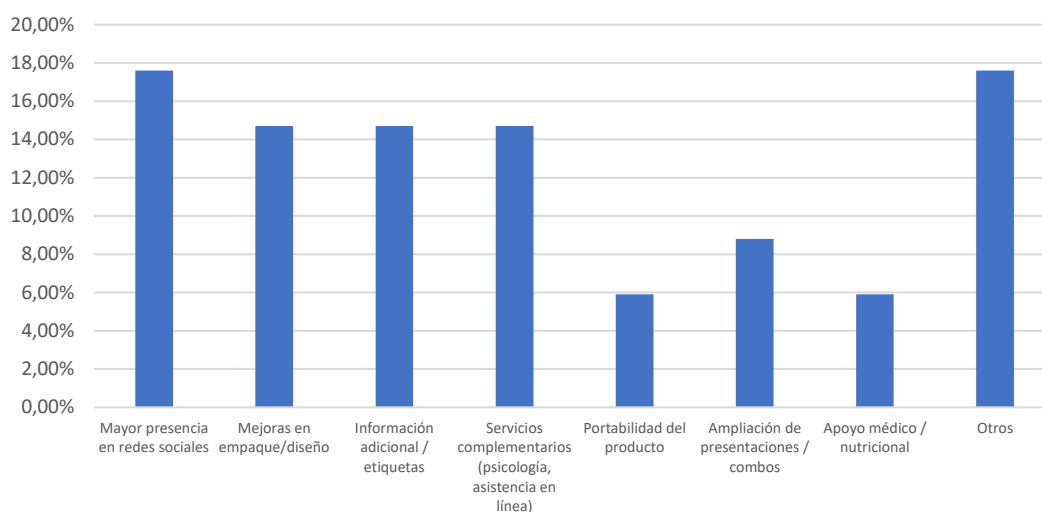
**Figura 6**



**Tabla 7**  
Recomendaciones de mejora (Categorización)

Categoría de Recomendación	%
Mayor presencia en redes sociales	17.6%
Mejoras en empaque/diseño	14.7%
Información adicional / etiquetas	14.7%
Servicios complementarios (psicología, asistencia en línea)	14.7%
Portabilidad del producto	5.9%
Ampliación de presentaciones / combos	8.8%
Apoyo médico / nutricional	5.9%
Otros	17.6%

**Figura 7**



## CONCLUSIONES

El estudio demuestra que el emprendimiento en enfermería se configura como una vía efectiva de profesionalización autónoma y como un componente funcional del ecosistema emprendedor de alto desempeño en Quito; la elevada aceptación observada en la validación de mercado, caracterizada por altos niveles de comprensión del problema, utilidad del prototipo, recordación de marca y disposición de recomendación, confirma que la cercanía directa del personal de enfermería con las necesidades reales de la población permite identificar demandas sanitarias insatisfechas y transformarlas en productos y servicios pertinentes; en consecuencia, el emprendimiento deja de ser una actividad complementaria y pasa a constituirse en una extensión aplicada del ejercicio profesional orientada a dinamizar la economía social en salud.

La formalización jurídica mediante la Sociedad por Acciones Simplificada prevista en la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación se consolida como el principal facilitador de acceso al mercado para estudiantes universitarios; la eliminación de barreras de capital inicial y costos notariales, junto con la percepción de mayor confianza por parte de potenciales usuarios e inversionistas, explica la disposición mayoritaria de inversión ubicada entre 11 y 25 USD; este comportamiento evidencia que la estructura legal no solo cumple un rol administrativo, sino también psicológico y económico al fortalecer la credibilidad, sostenibilidad y proyección de escalabilidad de los proyectos.

Las ferias universitarias de emprendimiento funcionan como un mecanismo metodológico de validación temprana y como un filtro crítico de calidad; la retroalimentación directa permitió identificar debilidades en diferenciación, comunicación visual, marketing digital, estructura de costos y configuración del modelo de negocio, posibilitando ajustes antes de la entrada al mercado formal y aumentando la probabilidad de éxito comercial; en este sentido, un proyecto que supera el proceso de validación presenta mayores posibilidades de sostenibilidad, al transformar hipótesis académicas en soluciones coherentes con la demanda real y con las características de una demanda sofisticada que valora legalidad, respaldo institucional y claridad comunicativa.

En tal sentido, la adopción de las Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo (B.I.C.) orienta los emprendimientos hacia una lógica de sostenibilidad social; las demandas registradas, asistencia psicológica, acompañamiento intercultural, educación nutricional, apoyo médico e información especializada, evidencian que el mercado prioriza propuestas integrales que atiendan problemáticas de salud pública, por lo que la rentabilidad económica se articula con impacto social verificable; en conjunto, la articulación entre formación universitaria, validación en ferias, formalización jurídica y orientación social configura un modelo replicable para América Latina y abre interrogantes para futuras investigaciones sobre el seguimiento longitudinal de los emprendimientos, su permanencia en el mercado y su impacto real en indicadores comunitarios de salud.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asamblea Nacional del Ecuador. (28 de 02 de 2020). *La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*.

Obtenido de gob.ec: <https://www.gob.ec/regulaciones/ley-organica-emprendimiento-innovacion>

Banco Interamericano de Desarrollo, BID Invest, & BID Lab. (2025). Informe de impacto 2025:

transformando para una mayor escala e impacto. *IDB*.

doi:<https://publications.iadb.org/en/impact-report-2025-transforming-scale-and-impact>

CONQUITO. (2023). *Diagnóstico de las condiciones para emprender. Una mirada desde el ecosistema*.

Obtenido de <https://www.conquito.org.ec/wp-content/uploads/2023/11/15-Geial-Quito.pdf>

Kantis, H. (2024). *Condiciones para el emprendimiento dinámico en Quito. Alianza para el Emprendimiento e Innovación*. AEI.



- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2025). *Guía de Constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S.)*. Quito: gob.ec.
- OPS. (2024). *Modelos de gestión en servicios de enfermería comunitaria*. Organización Panamericana de la Salud.
- Ortega Cabrera, R., Alcívar Saltos, M., Arteaga Loor, V., & Cobo Litardo, E. (2024). Generación de ideas de bioemprendimientos a través de modelos de negocios canvas. *Latam: revista latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*. doi:<https://doi.org/10.56712/latam.v5i4.2426>
- Perez Mollinedo, M. (2024). Modelo de triple hélice Universidad-Estado-Empresa en Latinoamérica: Una revisión sistemática. *Investigación y Negocios*, 17(29), 62-66. doi:<https://doi.org/10.38147/invneg.v17i29.271>
- PRODEM. (12 de noviembre de 2025). *Emprendimiento dinámico en América Latina: ¿Cómo construir ecosistemas de alto desempeño? Informe Regional*. Obtenido de <https://prodem.ungs.edu.ar/como-construir-ecosistemas-emprendedores-de-alto-desempeno/>
- Santander Zaruma, F., & Rocco, A. (2022). Dinámica del emprendimiento para el desarrollo. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, 136-158. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8468049>
- SCVS. (2025). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de Estadísticas de constitución de nuevas sociedades mercantiles en Ecuador: <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/Noticias/Noticias.php?seccion=noticia9>
- UCE. (2026). *Protocolo de Gestión de Ferias de Emprendimiento para la Carrera de Enfermería*. Facultad de Ciencias Médicas. Quito: Universidad Central del Ecuador.