



UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración de Empresas

Área Integrada IV

Alumno: KANNEMANN, Ivan Agustín

2025



UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES

Facultad de Ciencias Económicas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración de Empresas

Área Integrada IV

“Eficacia de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones: Un estudio de caso sobre el fortalecimiento del ecosistema emprendedor en Posadas”

Alumno: Kannemann, Ivan Agustín

Orientador: Mg. Marturet, Florencia Lía

Docentes: Mg. Cochancod, Cristina
Lic. Esp. Holowaty, Héctor Horacio

Noviembre, 2025

CONTENIDO

TÍTULO	Página
INTRODUCCIÓN	1
1. PROYECTO Y OBJETIVOS	2
1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.3. OBJETIVOS: General y Específicos	3
1.4. METODOLOGÍA	4
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. ANTECEDENTES SOBRE REDES DE EMPRENDEDORES: relaciones interpersonales, asociatividad y espacios colaborativos	6
2.2. LA EFICACIA	7
2.3. LAS REDES DE EMPRENDEDORES	8
2.3.1. Diferentes enfoques para el estudio de la relación entre las redes de emprendedores y el desarrollo de los emprendimientos: Enfoque estructuralista y relacional.	9
2.3.2. Redes interpersonales e interorganizacionales	11
2.3.3. Redes formales e informales	12
2.3.4. El emprendedor y su búsqueda de legitimidad a través de las redes	12
2.3.5. Capital Social Cognitivo y Estructural	14
2.3.6. Capital social colectivo y capital social individual	15
2.3.7. Las redes de emprendedores y las incubadoras de negocios: principales diferencias	16
2.3.8. La teoría de sistemas para la comprensión de redes	17
2.4. EL CONCEPTO DE ECOSISTEMA EMPRENDEDOR	18
3. EL PARQUE TECNOLÓGICO MISIONES (PTMi)	20
4. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN	24
4.1. FICHA TECNICA	25
5. ENTREVISTA AL GERENTE DE GESTIÓN DEL PTMi: PUNTOS TRATADOS	26
5.1. COBRAR EL SERVICIO PARA UNA MAYOR EFICACIA	26
5.2. LA IMPORTANCIA DE CONFORMAR UN “EQUIPO EMPRENDEDOR”	26
5.3. LA LEGITIMACION SOCIAL COMO BASE PARA UN PROYECTO INNOVADOR	27
6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRENDEDORES DE POSADAS	29
6.1. EL ALCANCE, RETENCIÓN Y FRECUENCIA DE PARTICIPACION DE EMPRENDEDORES DEL PTMi	29
6.2. EL IMPACTO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS EMPRENDEDORES	31
6.3. LA UTILIDAD DE LOS RECURSOS DEL PTMi	35

6.4. EL GRADO DE SATISFACCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES RESPECTO AL PTMi	
36	
6.5. LA MIRADA DE LOS EMPRENDEDORES FRENTE A LA IDEA DE PAGAR POR EL SERVICIO DE LA RED	37
6.6. LA IMPORTANCIA DE UN EQUIPO EMPRENDEDOR SEGÚN LOS PROPIOS EMPRENDEDORES.....	40
6.7. LA VALIDACIÓN SOCIAL Y EL ENVIO DE SEÑALES A LOS STAKEHOLDERS	42
7. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	45
7.1. Conclusión general	45
7.2. Recomendaciones.....	46
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	47
ANEXO.....	54
Modelo de encuesta a los emprendedores	54

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una actividad económica y social que juega un papel fundamental en el desarrollo de las economías locales y regionales. En la ciudad de Posadas, Misiones, el emprendimiento es una actividad creciente, pero aún enfrenta desafíos para su desarrollo.

Uno de los principales desafíos del emprendedor en general es la falta de acceso a recursos y oportunidades. Los emprendedores a menudo tienen dificultades para encontrar capital, información y apoyo empresarial.

Las redes de emprendedores son una herramienta que puede contribuir al desarrollo del emprendimiento y brindar una ayuda para superar estos desafíos. Estas redes proporcionan a los emprendedores un espacio de intercambio de recursos valiosos, relaciones y la posibilidad de acceder a mejores oportunidades.

En este trabajo, el objetivo de la investigación es analizar la eficacia de la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones (PTMi) y qué impacto tiene en el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de la ciudad de Posadas. A través de un estudio de caso, se busca entender si esta red ayuda realmente a mejorar las condiciones para emprender, ofreciendo acceso a información, recursos técnicos y financieros, y vínculos con otros actores importantes.

El trabajo se estructura en siete capítulos. En el primero se presenta el planteamiento del problema de investigación, junto con la justificación, los objetivos y la metodología empleada. El segundo capítulo desarrolla el marco teórico, abordando antecedentes sobre redes de emprendedores, el concepto de eficacia, enfoques teóricos relevantes y el ecosistema emprendedor. El tercer capítulo describe el contexto institucional del Parque Tecnológico Misiones (PTMi). El cuarto expone la metodología aplicada y la ficha técnica del estudio. El quinto capítulo presenta los principales ejes tratados en la entrevista al gerente de gestión del PTMi. El sexto capítulo muestra los resultados obtenidos a partir de la encuesta realizada a emprendedores del PTMi y de Posadas en general. Finalmente, el séptimo capítulo sistematiza y analiza los resultados generales del estudio y expone las conclusiones de la investigación junto a recomendaciones generales.

1. PROYECTO Y OBJETIVOS

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En la ciudad de Posadas, el ecosistema emprendedor ha crecido en los últimos años gracias a iniciativas públicas y privadas, aunque persisten dificultades en la articulación efectiva entre emprendedores, instituciones y actores clave. En este marco, el Parque Tecnológico Misiones (PTMi) impulsa una red de emprendedores destinada a brindar acompañamiento, capacitación y vínculos estratégicos, cuyo funcionamiento y eficacia resultan fundamentales para comprender su aporte al desarrollo local.

La investigación se delimita al período 2023-2024 y a los emprendedores que participaron en actividades de capacitación o asesoramiento organizadas por el PTMi, y en algunos casos, por emprendedores que participaron de actividades de capacitación organizadas por el gobierno provincial. A partir de esta delimitación, se plantea la siguiente pregunta central:

¿En qué medida la red de emprendedores articulada por el Parque Tecnológico Misiones contribuye eficazmente al fortalecimiento del ecosistema emprendedor en la ciudad de Posadas, mediante la provisión de condiciones necesarias, conocimientos, recursos, vínculos sociales e instancias de capacitación que aumenten las posibilidades de éxito de los emprendimientos locales?

1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En los últimos años, el emprendimiento ha sido reconocido como un actor clave para el desarrollo económico local y regional, especialmente en contextos donde se busca diversificar la matriz productiva y generar empleo. Según Kantis, Federico y Angelelli (BID, 2020), las redes de emprendedores cumplen un rol estratégico al facilitar el acceso a conocimientos, recursos y vínculos que aumentan las probabilidades de éxito de los proyectos. En Posadas, estas redes han comenzado a consolidarse como espacios de articulación entre emprendedores, instituciones públicas y actores del sector privado, con iniciativas como el Parque Tecnológico Misiones y programas como Posadas Startup 2025.

Sin embargo, hasta la fecha, no existen estudios específicos que evalúen en profundidad la eficacia de estas redes en la región. Esta investigación se justifica por la necesidad de conocer si realmente están cumpliendo sus objetivos y en qué medida lo hacen. Además, los resultados pueden aportar información útil para emprendedores, instituciones educativas, organismos públicos y organizaciones que trabajan en el fortalecimiento del ecosistema emprendedor local. El conocimiento generado no solo permitirá mejorar el funcionamiento de estas redes, sino que también contribuirá a la literatura académica sobre desarrollo económico local y servirá como base para diseñar políticas públicas más efectivas que impulsen la innovación, el crecimiento empresarial y el bienestar económico en Posadas.

1.3. OBJETIVOS: General y Específicos

Objetivo General

Evaluar la eficacia de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones en el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de la ciudad de Posadas, a partir de su capacidad para generar condiciones necesarias, conocimientos, recursos, vínculos sociales e instancias de capacitación que favorezcan el éxito de los emprendimientos locales en los años 2023 y 2024.

Objetivos Específicos

1. Identificar las características de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones: este objetivo se centra en la descripción de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones, incluyendo sus objetivos, actividades, estructura, recursos y miembros.
2. Determinar el alcance de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones: este objetivo se centra en la medición del número de emprendedores que participan en la red y su nivel de participación, durante el año 2023 y 2024.

3. Analizar el impacto de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones hacia los miembros de la red, en cuanto a capacitación obtenida, financiación y relaciones sociales establecidas, durante el año 2023 y 2024.
4. Examinar la calidad de los recursos proporcionados por la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones: este objetivo se centra en la apreciación de la utilidad de la información y los recursos proporcionados por la red para los emprendedores, en el año 2023 y 2024.
5. Indagar sobre la satisfacción general de los miembros de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones: este objetivo se centra en la medición del grado de satisfacción de los miembros de la red con su participación en la misma, durante el año 2023 y 2024.

1.4. METODOLOGÍA

El conocimiento se obtuvo de manera empírica y teórica sobre el campo de estudio relacionado al tema de investigación. Por un lado, se buscó demostrar, según diferentes autores, de qué manera las redes son consideradas el principal medio por el cual se transfieren recursos críticos para la evolución de la actividad emprendedora; además, se procuró comprender la relación de causalidad entre la red como fuente de acceso a recursos y el logro del éxito en el camino emprendedor.

La investigación se llevó a cabo mediante un enfoque mixto, que combinó el uso de métodos cuantitativos y cualitativos. Los métodos cuantitativos se aplicaron para recopilar datos sobre el número de emprendedores participantes, el crecimiento empresarial, el nivel de compromiso/participación, el número de relaciones sociales establecidas y la cantidad de recursos financieros y económicos distribuidos. Por su parte, los métodos cualitativos se emplearon para obtener información sobre la calidad de la información y los recursos, el nivel de satisfacción y las experiencias de los emprendedores. Estos métodos se implementaron a través de encuestas a los

emprendedores y entrevistas personales como herramientas de recolección de datos.

El enfoque fue de tipo descriptivo, ya que se buscó describir las variables que indicarían si la red de emprendedores es eficaz respecto a su objetivo principal. Fue de tipo transversal, dado que la recolección de datos se realizó dentro de un periodo determinado, y se caracterizó por ser un trabajo no experimental, debido a que no se recreó ninguna situación de tipo artificial para el estudio (Hernández Sampieri et al., 2014).

Para la realización del estudio y la correspondiente recolección de datos, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia. Las unidades de análisis fueron los emprendedores que participaron o habían participado activamente en la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones durante los años 2023 y 2024. También se incluyeron emprendedores que asistieron a instancias de capacitación vinculadas al emprendedurismo organizadas por el PTMi y el gobierno provincial en ese mismo período.

Alcance y limitaciones

El estudio se centró en la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones y en su contribución al fortalecimiento del ecosistema emprendedor de la ciudad de Posadas. La unidad de análisis está constituida por cada emprendedor participante de la Red del Parque Tecnológico Misiones (PTMi) o de las actividades de capacitación y asesoramiento vinculadas al emprendedurismo organizadas por el PTMi y el gobierno provincial durante los años 2023 y 2024. Es decir, el análisis se centra en las percepciones, experiencias y resultados reportados por los individuos encuestados, quienes representan casos concretos dentro del ecosistema emprendedor de Posadas.

La muestra estuvo conformada por 30 emprendedores seleccionados mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia. Cada uno de ellos constituye un elemento de muestra, y la unidad de análisis, aplicaciones de mensajería y correo electrónico, que se utilizaron para llegar a estos elementos de muestra y sobre la cual se aplicaron los instrumentos de recolección de datos.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES SOBRE REDES DE EMPRENDEDORES: relaciones interpersonales, asociatividad y espacios colaborativos

En un estudio sobre emprendedores en España, Martins et al. (2015) observó que las relaciones interpersonales y organizacionales cumplen un rol clave en la obtención de información relevante, consejos prácticos y soluciones a problemas cotidianos. Estas redes permiten a los emprendedores acceder a recursos no disponibles de forma individual, lo que refuerza su importancia como mecanismos de apoyo en entornos dinámicos.

Este enfoque destaca un componente esencial para evaluar la eficacia de las redes de emprendedores en Posadas: la calidad de los vínculos interpersonales. Es decir, no basta con identificar la existencia de conexiones entre los actores, sino que es necesario analizar la profundidad, frecuencia y utilidad de esas relaciones. En este sentido, la red del Parque Tecnológico Misiones debería ser evaluada no solo por su estructura formal, sino por su capacidad de generar intercambios significativos entre sus miembros.

En iniciativas de agroturismo en el sur de Chile, Szmulewicz et al. (2012) identificó debilidades significativas en las redes emprendedoras en términos de asociatividad. Entre ellas se destacan la escasa comunicación interna y externa, la baja cohesión grupal, la falta de visión compartida a largo plazo, y limitaciones en liderazgo y toma de decisiones colectivas.

Este estudio pone en evidencia la necesidad de fortalecer las capacidades de trabajo conjunto dentro de las redes emprendedoras, especialmente en contextos locales como el de Posadas. En el caso del Parque Tecnológico Misiones, evaluar su eficacia implica observar no solo los logros individuales, sino también si existen espacios que favorezcan la comunicación, la cohesión grupal y el liderazgo de manera conjunta. Sostengo que una red es verdaderamente eficaz cuando logra generar dinámicas colaborativas que sean duraderas.

Por su parte, Murillo Soto (2014) comparó dos redes de turismo rural: la Alianza Conservacionista de Turismo Rural en Costa Rica y la Red Argentina

de Turismo Rural Comunitario. Uno de los principales hallazgos fue que los emprendedores de ambas redes perciben mejoras en su desempeño gracias a la participación en estos espacios colaborativos. En el caso argentino, se destacó además el rol activo del Estado como facilitador, lo que marca una diferencia respecto al contexto costarricense.

Este estudio aporta elementos clave para pensar la eficacia de las redes emprendedoras en Posadas. En particular, refuerza la idea de que el acompañamiento institucional y la articulación con actores públicos pueden potenciar el impacto de las redes.

2.2. LA EFICACIA

Dado que el objetivo general de la investigación consiste en evaluar la eficacia de una red de emprendedores, entonces estamos obligados a responder la pregunta primordial: ¿Qué entendemos por eficacia?

Según la Real Academia de la Lengua Española (RAE en adelante), la eficacia se define como la “capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera”¹. En el ámbito empresarial, este término hace alusión a la capacidad de una persona o un grupo para alcanzar unos objetivos definidos. Este término no tiene en cuenta los recursos que sean necesarios para conseguir el fin, ya que se refiere únicamente a la capacidad de lograr una serie de objetivos, sin analizar el cómo.

¿Cómo podemos cuantificar la eficacia?

Una manera posible de medir cuantitativamente esta variable es dividir el resultado alcanzado por el resultado previsto:

- $EFICACIA = (\text{Resultado alcanzado} / \text{Resultado previsto}) \times 100$

Por ejemplo, si queremos medir la eficacia de un préstamo obtenido a través de alguna institución financiera asociada a la red, debemos analizar el resultado que pretendía lograr el emprendedor (resultado previsto) y compararlo

¹ Real Academia Española. <https://dle.rae.es/eficacia>

con el resultado alcanzado finalmente. Ejemplo: un emprendedor que pretende aumentar la producción en su pizzería necesita comprar 3 hornos y obtiene un crédito a través del Fondo de crédito Misiones, institución asociada a la red. A través del crédito únicamente pudo comprar dos hornos, entonces la eficacia podría medirse de la siguiente manera: EFICACIA del crédito = $(\text{Compra de 2 hornos} / \text{Compra de 3 hornos}) \times 100 = 66\%$. Finalmente, la eficacia de este crédito obtenido gracias a la red únicamente cumplió con el 66% del objetivo previsto.

De esta misma manera, es posible aplicar la cuantificación de la eficacia de la red de emprendedores tomando como resultado previsto el objetivo de esta y compararlo con el resultado alcanzado con cada uno de los emprendimientos que forman parte de la red, ya sea en materia de créditos y sus resultados alcanzados, en materia de capacitación técnica empresarial y sus resultados, o en materia de relaciones sociales con instituciones y/o otros emprendedores y sus resultados.

2.3. LAS REDES DE EMPRENDEDORES

Una red de emprendedores, según lo define Galvis Diaz (2022), se refiere a un grupo de personas que desean iniciar una empresa o actividad comercial y deciden unirse para intercambiar experiencias, conocimientos y financiamiento. Esta primera aproximación nos permite entender que una red de emprendedores es un espacio donde los emprendedores pueden colaborar entre sí para potenciar sus proyectos y alcanzar sus objetivos.

En efecto, la constitución de redes de emprendedores es un elemento clave que contribuye al proceso de generación de ideas, y los negocios innovadores dependen de forma decisiva de los activos inmateriales, como el conocimiento, para poder ser competitivos en el mercado. Es por esto por lo que las redes de emprendedores que son eficaces ocupan un papel importante para el desempeño exitoso de estos negocios (Galvis Diaz, 2022).

En la página del gobierno nacional argentino en las bases y condiciones de su programa “Redes para Empezar”, en su primer artículo, se define a las redes de emprendedores:

Son aquellas entidades conformadas por instituciones locales, provinciales o regionales de los sectores público, privado y/o mixto,

que tengan entre sus objetivos brindar servicios de incubación, aceleración, expansión, asistencia técnica, mentoreo, entre otras, a emprendedores/as y emprendimientos que tengan potencial de crecimiento y desarrollo competitivo que incremente el desarrollo productivo municipal, provincial y/o nacional buscando promover la actividad emprendedora en un determinado territorio (Redes para Emprender, s.f.).

El mismo programa nacional, nos acerca también una definición de lo que se considera técnicamente “Emprendedor/a” en el territorio nacional, tratándose de “aquellas personas humanas que inicien nuevos proyectos productivos en la República Argentina, o desarrollen y lleven a cabo un emprendimiento en los términos de la Ley N° 27.349”².

Las redes emprendedoras permiten construir capital social a través de la interacción constante, lo que fortalece la confianza, el intercambio de ideas y el acceso a recursos estratégicos (Herrera Echeverri, 2009; Adler & Kwon, 2002; Burt, 2000). Además, suelen contar con el apoyo de instituciones públicas y privadas, lo que amplía sus posibilidades de impacto (Galvis Díaz, 2022). Desde esta perspectiva, una red eficaz no solo facilita el acceso a información, capacitación y vínculos profesionales, sino que también depende del compromiso activo de sus miembros y de su capacidad para generar espacios colaborativos. En el caso del Parque Tecnológico Misiones, estos elementos serán clave para evaluar si su red de emprendedores contribuye realmente al fortalecimiento del ecosistema emprendedor en Posadas.

2.3.1. Diferentes enfoques para el estudio de la relación entre las redes de emprendedores y el desarrollo de los emprendimientos: Enfoque estructuralista y relacional.

El estudio de la relación entre las redes de emprendedores y el desarrollo de los emprendimientos es un tema de gran relevancia en el ámbito

² Ministerio de Economía. Industria y desarrollo productivo. (s.f.).
<https://www.argentina.gob.ar/acceder-al-programa-redes-para-emprender>

académico y empresarial. Diversos enfoques han surgido para comprender esta relación y sus implicaciones en el éxito de los emprendimientos. En este sentido, Smith y Lorke (2007) destacan dos enfoques por su importancia y aporte teórico: el enfoque estructuralista y el enfoque relacional. Ambos permiten analizar cómo las redes influyen en el acceso a recursos, la generación de oportunidades y el intercambio de conocimientos, impactando directamente en el crecimiento de los emprendimientos.

Enfoque Estructuralista

El enfoque estructuralista es una perspectiva que se centra en la estructura de las relaciones y cómo ésta afecta al desempeño económico del emprendedor. Esta visión considera que la configuración de las redes de intercambio proporciona las condiciones necesarias para transferir información y recursos que pueden mejorar la probabilidad de éxito del emprendimiento. No obstante, este enfoque puede caer en el error de asumir que la existencia de un lazo es suficiente para que éste funcione en beneficio del emprendedor. Es importante tener en cuenta que la calidad y el tipo de relación son aspectos fundamentales que considerar (Smith y Lorke, 2007).

Enfoque Relacional

Oportunamente, el enfoque relacional apunta al contenido y la naturaleza de las relaciones personales directas que el emprendedor construye a través de la historia de sus interacciones. Según Smith y Lohrke (2007), la fortaleza de un lazo se determina por la combinación de factores como el tiempo de duración, la intensidad emocional, la intimidad y la reciprocidad involucrada en la relación. Es importante destacar que los lazos fuertes generan confianza y facilitan el flujo de información (Rowley, Behrens y Krackhardt, 2000) y conocimiento tácito (Uzzi, 1996).

A los efectos del caso de estudio, el enfoque estructuralista resulta más pertinente para el análisis de la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones. Esto se debe a que el estudio se orienta a evaluar la eficacia de la red como estructura institucional que articula actores, recursos y

oportunidades. En este contexto, lo relevante no es tanto la historia personal de los vínculos, sino cómo está organizada la red y qué condiciones genera para que los emprendedores accedan a información, capacitación y apoyo estratégico.

2.3.2. Redes interpersonales e interorganizacionales

En el estudio de los ecosistemas emprendedores, resulta clave distinguir entre dos tipos de redes que inciden en el desarrollo de los emprendimientos: las redes interpersonales y las redes interorganizacionales (Hung, 2006).

Las redes interpersonales se refieren a los vínculos personales del emprendedor, conformados por los sistemas sociales en los que participa: familia, amigos, colegas, contactos de negocios y espacios de afiliación. Estas redes cumplen un rol esencial en las etapas iniciales del emprendimiento, ya que permiten acceder a recursos informales, apoyo emocional y conocimiento tácito. En este sentido, el capital social del emprendedor se convierte en un activo estratégico para transformar ideas en proyectos viables.

Por su parte, las redes interorganizacionales constituyen mecanismos estratégicos que buscan potenciar la competitividad de las empresas mediante la reducción de costos de transacción y el fomento de la innovación (Hansen, 1995). Estas redes operan como formas de coordinación flexible entre organizaciones, muchas veces en ausencia de estructuras jerárquicas formales, y permiten articular capacidades complementarias entre actores diversos.

Tal como señala Casson (2007), si bien el crecimiento de un emprendimiento suele estar vinculado al fortalecimiento de las redes interorganizacionales, estas dependen en gran medida de las conexiones interpersonales entre los representantes de las organizaciones. Por lo tanto, la dimensión interpersonal no puede ser desestimada, ya que cualquier alteración en los vínculos personales puede afectar directamente en la estabilidad y eficacia de las relaciones interorganizacionales.

Considero que esta distinción es especialmente relevante en el contexto del Parque Tecnológico Misiones, donde es posible encontrar una

coexistencia de ambas redes. En este marco, las redes interpersonales actúan como soporte que refuerza la articulación entre actores, pero es la arquitectura organizacional la que define las condiciones de acceso y circulación de valor dentro del ecosistema.

2.3.3. Redes formales e informales

Otra tipología que podemos destacar respecto a las redes de emprendimiento corresponde a las categorías formal e informal. Las redes formales son aquellas estructuradas a través de organizaciones que son constituidas para tal fin, conformadas por emprendedores de diversos tipos que realizan actividades estructuradas buscando incrementar el número de miembros, sus interacciones y proveer servicios, capital y contactos con proveedores de recursos. Malewicki (2005) menciona que las redes de emprendimiento conformadas por estas organizaciones son estructuras formales, ya que existen para el único propósito de facilitar la conectividad e intercambio de información entre sus miembros y son parte de una organización formalmente conformada. Sin embargo, es indudable que, durante el desarrollo de estas relaciones formales, paralelamente surgen conexiones de carácter informal, derivado de las interacciones personales entre los miembros, ocurridas por fuera de las actividades realizadas por la red formal.

2.3.4. El emprendedor y su búsqueda de legitimidad a través de las redes

En el proceso de iniciar un emprendimiento, especialmente cuando se trata de propuestas innovadoras, el emprendedor enfrenta el desafío de lograr que su iniciativa sea percibida como legítima por su entorno. Esta legitimidad no solo implica reconocimiento social, sino también la validación necesaria para acceder a recursos clave como financiamiento, asesoramiento y alianzas estratégicas.

Considero que, en el contexto de Posadas, la legitimidad funciona como una puerta de entrada: sin ella, el emprendedor difícilmente logra insertarse en el ecosistema de apoyo. Las redes cumplen aquí un rol

instrumental. A través de ellas, el emprendedor puede construir vínculos de confianza, demostrar la viabilidad de su proyecto y reducir la percepción de riesgo que suelen tener los proveedores de recursos.

Diversos estudios (Baum et al., 2000; Jenssen y Koenig, 2002; Shane y Cable, 2002) coinciden en que los lazos previos entre emprendedores e inversores aumentan las probabilidades de recibir apoyo, justamente porque generan confianza y compromiso. En este sentido, formar parte de redes consolidadas, como las que articula el Parque Tecnológico Misiones, permite al emprendedor heredar legitimidad, posicionarse mejor y acceder a oportunidades que de otro modo serían inaccesibles.

La legitimidad, entonces, no es solo una cuestión simbólica: es un recurso estratégico que se construye y se negocia dentro de las redes. En esta investigación, este aspecto será abordado como uno de los indicadores clave para evaluar la eficacia de las redes emprendedoras en la ciudad, especialmente en su capacidad para facilitar el acceso a recursos y fortalecer la posición del emprendedor en el ecosistema local.

Redes de relaciones: componentes

Uno de los postulados principales de las ciencias sociales en la actualidad es que “ningún hombre es una isla” (Flap, 2002, citado en Laance, 2012). Las redes sociales tienen un impacto significativo en la vida de las personas, ya que pueden ser consideradas como un recurso social que puede mejorar las condiciones de vida. Por lo tanto, es importante que las personas utilicen su red social para alcanzar sus objetivos de manera efectiva, ya que esta red puede ser tratada como un capital que puede generar retornos positivos (Laance, 2012).

Bourdieu (1986) fue uno de los primeros en definir al capital social como: “El agregado de los recursos reales y potenciales que están vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos – o en otras palabras, a la pertenencia a un grupo que proporciona a cada uno de sus miembros, con el respaldo del capital de propiedad colectiva, una "credencial" que les da derecho al crédito, en los diversos sentidos de la palabra”.

Lin, 2008, por su parte considera al capital social como “inversión y uso de recursos incorporados en las relaciones sociales para los retornos esperados” o “recursos a los que se puede acceder o movilizar a través de vínculos en las redes”. Van der Gaag y Snijders (2004) también definen el capital social individual como “la colección de recursos propiedad de los miembros de la red social personal de un individuo, que puede llegar a estar disponible para el individuo como resultado de la historia de estas relaciones”.

El capital social, en definitiva, se refiere a las relaciones y vínculos comunitarios que establecen para nuestro caso las organizaciones, tanto internamente como con su entorno. Estas relaciones se basan en la confianza, la reciprocidad y la cooperación, lo que representa un verdadero capital que proporciona beneficios a quienes lo cultivan y puede ser acumulado (Durstun, 2001).

Fukuyama (1994) lo define también como un conjunto de valores informales o normas compartidas entre los miembros de un grupo que les permite cooperar unos con otros, en la cual, si estos miembros esperan que los demás se comporten de manera confiable y con honestidad, entonces se genera la confianza suficiente, actuando ésta como un lubricante para que la organización o el grupo funcione de forma efectiva.

2.3.5. Capital Social Cognitivo y Estructural

El capital social se puede dividir en componentes estructurales y cognitivos según Castiglione, D. et al, 2008.

El componente estructural del capital social se refiere a los vínculos y actividades asociativas en una red. A diferencia del capital social cognitivo, este componente implica un comportamiento específico que se divide en dos aspectos: el tipo de vínculos y el arraigo institucional de los mismos. El capital social estructural es esencialmente un conjunto de vínculos caracterizados por la relación entre las personas conectadas, y el posible arraigo institucional de estos vínculos. Cuando los vínculos están arraigados en las instituciones, es más probable que los recursos se utilicen para ser intercambiados (Putnam, 1995; Veenstra, 2002).

El componente cognitivo del capital social se refiere a las actitudes y valores que influyen en el intercambio de recursos dentro de una red (Poortinga,

2006). Un indicador comúnmente utilizado para medir el capital social cognitivo es la confianza, la cual implica tener fe en la confiabilidad de las personas, sistemas o principios (Veenstra, 2002). Tanto la confianza como la solidaridad se consideran componentes fundamentales del capital social (Putnam, 1995; Fukuyama, 1995). En resumen, el nivel de solidaridad y confianza en los nodos de una red representa un aspecto crucial del capital social cognitivo.

2.3.6. Capital social colectivo y capital social individual

Bram Lancee (2012) en su estudio sobre el capital social afirma que el debate sobre si el capital social opera a nivel individual o colectivo ha generado diversas perspectivas en la literatura académica. Algunos estudiosos lo ven como un recurso colectivamente generado que beneficia a la comunidad (Coleman, 1990; Putnam, 1993, 2000), mientras que otros (Bourdieu, 1986; Flap, 2002; Lin, 2001) se centran en su utilidad para el logro de objetivos individuales.

Al considerar un enfoque colectivo, el autor asegura que es crucial definir qué constituye el "colectivo", ya sea por el grado de cierre de la red (una familia, por ejemplo, se caracteriza por un alto grado de cierre de redes) o por la similitud en características socioeconómicas (etnia, región o nación entera).

Según Lancee, la pregunta relevante es: ¿Qué constituye lo "colectivo" en el capital social? Una posible solución que plantea este autor es sumar el capital social de todos los individuos que pertenecen al colectivo para estimar el capital social a nivel colectivo. Sin embargo, esto no representa la imagen completa, ya que el grupo puede contener individuos que se benefician del capital social disponible en el grupo sin tener vínculos directos. Por ejemplo, un barrio con un alto nivel de confianza y comités vecinales bien organizados puede proporcionar beneficios a personas que no forman parte de la red social. Por lo tanto, el capital social colectivo va más allá de la suma de las partes individuales afirma el autor, ya que incluye beneficios disponibles para aquellos que pertenecen al grupo, pero no forman parte de la red social. En definitiva, se podría definir al capital social colectivo como la colección de recursos disponibles para todos los miembros del grupo. Es crucial que estos recursos estén disponibles para todos, ya que de lo contrario no pueden considerarse parte del capital social colectivo.

Por otro lado, este autor menciona que también es importante considerar el capital social de un individuo al definir su capital individual. Este capital social individual incluye los recursos que están disponibles para el individuo gracias a sus relaciones personales y la historia de estas relaciones, así como los recursos que pueden estar disponibles para todos los miembros del grupo al que pertenece. Por lo tanto, es necesario agregar una parte colectiva a la definición del capital individual para tener una visión completa del capital de una persona.

En resumen, Lancee concluye que el capital social se refiere a los recursos que los miembros de una red social poseen, los cuales están disponibles gracias a las relaciones previas, el cual consta de una estructura y un componente cognitivo. La estructura se refiere a los vínculos y su arraigo institucional, mientras que el componente cognitivo se refiere a actitudes y valores que contribuyen al intercambio de recursos. El capital social opera también a nivel individual, en la red social de cada persona, así como a nivel colectivo, en la comunidad étnica. Aunque la parte colectiva es la misma para todos los miembros de la comunidad, la parte individual varía de persona a persona.

2.3.7. Las redes de emprendedores y las incubadoras de negocios: principales diferencias

Las principales diferencias entre las incubadoras de negocios y las redes de emprendedores se centran en los objetivos, el enfoque y los servicios que ofrecen.

Mientras el objetivo de las incubadoras es ayudar a las empresas emergentes a crecer y prosperar. Las redes de emprendedores tienen como objetivo conectar a los emprendedores y proporcionarles apoyo y recursos (Ramírez Peña et al., 2019).

Respecto del enfoque, las incubadoras de negocios suelen centrarse en el desarrollo de empresas individuales, mientras que las redes de emprendedores suelen centrarse en el desarrollo de una comunidad emprendedora (Apa et al., 2017).

Por último, las incubadoras de negocios suelen ofrecer servicios como espacio de oficina, asesoramiento empresarial, formación y acceso a capital, a

diferencia de las redes de emprendedores que suelen ofrecer servicios como eventos de networking, talleres y programas de mentoría (Ramírez Peña et al., 2019; Apa et al., 2017).

A continuación, se presenta cuadro comparativo:

Característica	Incubadora de negocios	Red de emprendedores
Objetivo	Ayudar a las empresas emergentes a crecer y prosperar.	Conectar a los emprendedores y proporcionarles apoyo y recursos.
Enfoque	Desarrollo de empresas individuales.	Desarrollo de una comunidad emprendedora.
Servicios	Espacio de oficina, asesoramiento empresarial, formación, acceso a capital.	Eventos de networking, talleres, programas de mentoría.

Fuente: Elaboración Propia

En conclusión, las incubadoras de negocios y las redes de emprendedores son dos herramientas valiosas para el desarrollo del emprendimiento. Las incubadoras pueden ser una buena opción para las empresas emergentes que necesitan apoyo y recursos específicos para crecer. Por su parte, las redes de emprendedores pueden ser una buena opción para los emprendedores que buscan conectar con otros emprendedores y obtener apoyo y recursos.

2.3.8. La teoría de sistemas para la comprensión de redes

La teoría de sistemas, desarrollada por Ludwig von Bertalanffy y aplicada posteriormente al campo organizacional por autores como Katz y Kahn, constituye un marco conceptual esencial para comprender el funcionamiento de las redes en contextos organizacionales. Desde la perspectiva administrativa, las organizaciones se entienden como sistemas abiertos compuestos por subsistemas interdependientes (áreas funcionales, procesos, personas) que interactúan entre sí y con el entorno externo para alcanzar objetivos comunes.

Este enfoque permite analizar las redes como configuraciones dinámicas de actores que intercambian recursos, información y capacidades, operando bajo principios sistémicos como la retroalimentación, la homeostasis y la sinergia. En el caso de redes emprendedoras, por ejemplo, cada nodo (emprendedor, institución, programa) puede considerarse un subsistema que

contribuye al sistema mayor: el ecosistema emprendedor. La articulación entre estos subsistemas no es lineal ni estática, sino que responde a flujos de información, adaptaciones estratégicas y relaciones de colaboración que evolucionan con el tiempo.

La comprensión de redes desde la teoría de sistemas también permite incorporar herramientas analíticas como el mapeo de actores, el análisis de interdependencias y la identificación de cuellos de botella sistémicos. Esto resulta especialmente útil en la gestión estratégica, donde el administrador debe reconocer cómo los cambios en un subsistema (por ejemplo, una política pública o una innovación tecnológica) pueden generar efectos sistémicos en toda la red.

Además, este enfoque se vincula con modelos como el de Kast y Rosenzweig, que proponen analizar las organizaciones en función de sus componentes estructurales, tecnológicos, humanos y ambientales, todos ellos interrelacionados. Aplicado a redes, este modelo permite entender cómo las condiciones externas (mercado, legislación, cultura) influyen en la configuración y desempeño de los vínculos colaborativos.

En síntesis, la teoría de sistemas no solo aporta una mirada holística para comprender las redes, sino que ofrece al administrador herramientas conceptuales y prácticas para diseñar, gestionar y evaluar entornos colaborativos complejos, como los que se estudian en esta tesis.

2.4. EL CONCEPTO DE ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Cuando hablamos de “ecosistema emprendedor”, nos referimos a un conjunto de actores, instituciones, recursos y dinámicas que interactúan entre sí para facilitar el surgimiento, desarrollo y consolidación de emprendimientos. Este ecosistema incluye emprendedores, incubadoras, universidades, organismos públicos, inversores, redes de apoyo y programas de formación, entre otros. Según Mason y Brown (2014), un ecosistema emprendedor es “el conjunto de elementos interdependientes que configuran el entorno en el que se desarrollan los emprendimientos, incluyendo tanto factores individuales como institucionales”.

En el caso de Posadas, el ecosistema emprendedor se encuentra en proceso de crecimiento. Iniciativas como el Parque Tecnológico Misiones, el

programa Posadas Startup 2025 y las redes de emprendedores locales son ejemplos de cómo se articulan esfuerzos para fortalecer este entorno. La pertinencia de este concepto en la investigación radica en que evaluar la eficacia de una red de emprendedores implica entender cómo esa red se inserta y funciona dentro del ecosistema más amplio. No se trata solo de analizar vínculos entre personas, sino de observar cómo esos vínculos se conectan con instituciones, políticas públicas y oportunidades reales.

Además, el ecosistema emprendedor no es estático. Está en constante evolución, influido por factores como la cultura emprendedora, el acceso a financiamiento, la calidad de la formación técnica y el nivel de articulación entre actores. Como señalan Del Giorgio Solfa y D'Amico (2019), en Argentina este ecosistema presenta desafíos como la informalidad, la autoexplotación y la falta de articulación efectiva entre los distintos componentes. Por eso, es importante que las redes emprendedoras no solo generen vínculos, sino que también contribuyan a mejorar las condiciones estructurales del ecosistema.

En definitiva, el concepto de ecosistema emprendedor nos permite ampliar la mirada y entender que el éxito de un emprendimiento no depende únicamente del emprendedor, sino del entorno que lo rodea. Evaluar la eficacia de una red dentro de ese ecosistema implica considerar su capacidad para generar valor, facilitar el acceso a recursos y contribuir al desarrollo económico de Posadas.

3. EL PARQUE TECNOLÓGICO MISIONES (PTMi)

Ubicado en la ruta 12 km 7 ½ del barrio Miguel Lanús, en la ciudad de Posadas, provincia de Misiones, el Parque Tecnológico Misiones (PTMi, en adelante), según la propia definición de su página web, se encuentra en un predio de 50 hectáreas ubicado a siete minutos del centro de Posadas, en un entorno que combina innovación con un espacio verde.

Es un espacio dedicado a fomentar el desarrollo de empresas de base tecnológica, promoviendo la innovación y la colaboración entre diferentes sectores. Funciona como un polo de desarrollo regional, buscando generar un modelo de crecimiento económico que sea democrático, sostenible y socialmente justo (Parque Tecnológico Misiones, s.f.).

Fue fundada/o en el año 2003 bajo la forma de una fundación como un espacio de integración entre el gobierno de Misiones, la Municipalidad de Posadas, Oberá, Eldorado, cámaras y asociaciones empresariales de diferentes rubros, instituciones como el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) e instituciones educativas como la Universidad Nacional de Misiones (UNaM).

Adopta como modelo de gestión la figura de una fundación, buscando fomentar la cultura de la innovación, estimulando y gestionando el flujo de conocimiento entre universidades, instituciones de investigación, empresas y el mercado.

El perfil del PTMi es el de un centro de innovación que impacte en la economía regional, reconociendo que es necesario el apoyo institucional para llevar adelante este tipo de emprendimientos de base tecnológica. Las áreas abarcadas para el desarrollo de innovaciones están basadas en el software, la biotecnología, el turismo, servicios forestales y ambientales, y la tecnología de alimentos. La acción más fuerte del PTMi en ese sentido está basada en las actividades de sus dos incubadoras de empresas: la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica Posadas del Parque Tecnológico Misiones (INCUTEMi) y la Incubadora de Empresas Eldorado (INCUTEL), con similares planes de incubación de empresas y cada una con su propia infraestructura en las mencionadas ciudades (zona económica, s.f.).

Respecto a la infraestructura, se ofrecen módulos con servicios básicos como conexión de fibra óptica, electricidad, oficinas para instalaciones tecnológicas, entre demás características, todas aportadas por el PTMi para que las empresas incubadas desarrollen su potencial de negocio enfocándose en su idea innovadora y no en la estructura administrativa (zona económica, s.f.).

Además de sus actividades de incubación, el Parque actúa como un puente entre universidades, instituciones de investigación, empresas y mercados, facilitando la transferencia de conocimiento y tecnología, permite a las empresas de base tecnológica radicarse de manera virtual, acceder a beneficios, ampliar su posicionamiento y operar en diferentes lugares. Todas estas actividades que promueven y fomentan la vinculación por distintos medios de colaboración y asociatividad, incluso de intercambio de conocimientos, se potencian además con jornada binacional con Pato Branco (Brasil) para impulsar una red de innovación binacional.

Esto describe su modelo de gestión, donde participan en igual porcentaje el gobierno provincial-local, cámaras y asociaciones empresariales, e instituciones educativas.

En los últimos años, se han fortalecido áreas de servicios especializados diseñados para impulsar su crecimiento y desarrollo tecnológico que ofrece asesoramiento en áreas como desarrollo de negocios, contratación de empleados, expansión al mercado exterior, asistencia en procesos de certificación de calidad, asistencia jurídica notarial y acceso a financiamiento ("Buro Virtual Tecnológico"). Todo esto en un espacio de coworking y centro de negocios.

Otra área, ("Área de Calidad") implementa herramientas de gestión innovadoras buscando fortalecer institucionalmente a las organizaciones. Cuenta con un convenio con la empresa Bureau Veritas Argentina para impartir cursos de formación y actualización de Normas de Calidad.

Como consecuencia de la pandemia y los cambios que vinieron con ella, se desarrolló la posibilidad para la instalación de empresas de manera virtual desde cualquier parte del mundo (Área de Radicación Virtual de Empresas). En la actualidad ya cuentan con 10 empresas radicadas de esta manera

El área que mayor posibilidad de desarrollo del ecosistema emprendedor, la denominada “Área de Capacitación”, dedicada a ofrecer permanente actualización respecto a temáticas actuales y de requerimiento en virtud de las dinámicas de sus objetivos y dentro del mundo empresarial. Citar algunos de los programas con emprendedores. Una de ellas es el tema de las cripto-finanzas, respecto al cual se abrió un Foro Misionero de Blockchain y Criptomonedas reuniendo a más de 400 personas (Fundación Parque Tecnológico Misiones, s.f.).

En este sentido, el Área de Capacitación del PTMi no solo ofrece formación técnica y actualización empresarial, sino que también funciona como un espacio clave para la articulación de redes de emprendedores. A través de talleres, foros temáticos y programas de mentoría, se promueve la vinculación entre emprendedores locales, instituciones educativas, organismos públicos y actores del sector privado. Estas actividades no se limitan a la incubación de proyectos individuales, sino que buscan fortalecer el ecosistema emprendedor regional, generando espacios de colaboración, intercambio de experiencias y construcción de capital social. Es en este entramado donde la red de emprendedores encuentra su lugar dentro del modelo de gestión del Parque, contribuyendo a su objetivo de impulsar un desarrollo económico sostenible y basado en la innovación.

Entre sus objetivos, resultan especialmente pertinentes para esta investigación aquellos que promueven la articulación institucional y el fortalecimiento del ecosistema emprendedor. Por ejemplo, el Parque Tecnológico Misiones busca alentar procesos de capacitación de recursos humanos, empresarios y trabajadores, así como fomentar el crecimiento del empleo industrial de alta calificación técnica mediante acciones conjuntas con sus socios fundadores (Oficina de Orientación al Empresario, 2017).

Estas acciones no se limitan a la formación técnica, sino que también incluyen la creación de espacios de vinculación entre emprendedores, instituciones educativas y organismos públicos, lo que permite consolidar redes de colaboración. A través de la localización concentrada de empresas de base tecnológica, el Parque genera condiciones que reducen los costos de infraestructura y servicios, pero también facilita el intercambio de experiencias,

la generación de confianza y la construcción de capital social entre los actores del ecosistema (Fundación Parque Tecnológico Misiones, s.f.).

En este marco, el PTMi no solo actúa como incubadora, sino como plataforma articuladora de redes emprendedoras, donde la interacción entre emprendedores, mentores, instituciones y programas públicos configura un entorno dinámico de innovación. La existencia de espacios como el Foro Misionero de Blockchain y Criptomonedas, que reunió a más de 400 participantes, demuestra el compromiso del Parque con la creación de comunidades emprendedoras activas, capaces de intercambiar conocimientos y proyectar iniciativas conjuntas, siendo fundamentales para evaluar la eficacia del Parque como actor dentro del ecosistema emprendedor de Posadas.

4. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

En el marco de esta investigación se adoptó un enfoque descriptivo, transversal y no experimental, para analizar los aspectos fundamentales para el desarrollo y la eficacia de la Red del Parque Tecnológico Misiones (PTMi). Para ello, se utilizó una metodología que incluyó tanto encuestas como entrevistas adaptadas a los objetivos específicos planteados desde el inicio. Se trabajó con fuentes primarias y secundarias: las fuentes primarias corresponden a los datos obtenidos directamente mediante encuestas a emprendedores y entrevistas realizadas al Lic. Juan Francisco Arjol, gerente de gestión del PTFMi, mientras que las fuentes secundarias incluyen documentos institucionales, literatura académica y estudios previos sobre redes de emprendedores y capital social.

La recolección de datos se llevó a cabo mediante una encuesta aplicada a un total de 30 emprendedores de la ciudad de Posadas, Misiones, durante el mes de febrero del 2025. Dicha encuesta incluyó preguntas de tipo mixto (abiertas y cerradas), facilitando tanto la obtención de datos cuantitativos como la recopilación de perspectivas cualitativas. Es importante destacar que no todos los encuestados formaron parte activa del PTFMi; sin embargo, todos ellos han participado previamente en programas de capacitación para emprendedores organizados por la provincia o han recibido algún tipo de asesoramiento por parte de redes de emprendedores locales. Este criterio de selección permitió incluir perspectivas diversas y representativas del ecosistema emprendedor de la región.

El instrumento de recolección de datos, un cuestionario estructurado, fue diseñado para responder a los objetivos específicos establecidos desde el inicio, como la evaluación del alcance de la red del PTFMi, su impacto en el desarrollo empresarial de sus miembros, la calidad de los recursos proporcionados y la satisfacción general de los participantes. Además, se incluyeron preguntas orientadas a explorar los temas tratados en la entrevista realizada al gerente de gestión del PTFMi, tales como la importancia de implementar modelos de cobro por servicios para garantizar una mayor eficacia, la necesidad de conformar equipos emprendedores y la legitimación social como factor clave para la construcción de capital social orientado al éxito de proyectos innovadores.

La población objetivo estuvo conformada por emprendedores de la ciudad de Posadas que fueron partícipes de actividades desarrolladas por el PTFMi y por

el gobierno provincial, mientras que la muestra se estableció en 30 individuos seleccionados de forma no probabilística por conveniencia como método de muestreo, tomando como marco muestral la base de datos de participantes de actividades de capacitación y asesoramiento realizadas en el PTMi y en la región. En este estudio, el elemento de muestra está constituido por cada emprendedor seleccionado, aportando su experiencia y perspectiva individual. Este método garantizó la participación de emprendedores con experiencias relevantes para el tema de estudio.

Los resultados de esta recolección de datos permitieron identificar fortalezas, áreas de mejora y necesidades específicas de los emprendedores, con el propósito de ofrecer un entendimiento profundo de cómo la Red del PTMi contribuye al desarrollo de los emprendedores y al éxito de sus proyectos, generando aportes significativos tanto a nivel teórico como práctico.

4.1. FICHA TECNICA

- Tipo de estudio: enfoque descriptivo, transversal y no experimental.
- Instrumento de recolección de datos: encuesta estructurada.
- Tipo de preguntas: preguntas de tipo mixto (abiertas y cerradas).
- Población: emprendedores del Parque Tecnológico Misiones.
 - o Elemento de muestra: cada emprendedor participante.
 - o Unidad de muestra: WhatsApp y correo electrónico
- Marco muestral: base de datos de participantes de actividades de capacitación y asesoramiento del Parque Tecnológico Misiones y de otras en general dictadas por el gobierno provincial.
- Método de muestreo: no probabilístico por conveniencia.
- Tamaño de la muestra: 30 emprendedores.
- Alcance: ciudad de Posadas, Misiones.

5. ENTREVISTA AL GERENTE DE GESTIÓN DEL PTMi: PUNTOS TRATADOS

En esta oportunidad tuvimos el agrado realizar una entrevista presencial con el gerente de gestión del PTMi, Lic. Juan Francisco Arjol, en la cual se abordaron varios puntos clave sobre su funcionamiento actual, experiencias compartidas y proyectos de mejora para esta red de emprendedores los cuales serán compartidos a continuación.

5.1. COBRAR EL SERVICIO PARA UNA MAYOR EFICACIA

“Lo que es gratis no se valora”. Esta frase del Lic. Juan Francisco Arjol, gerente de gestión del PTMi, refleja la experiencia acumulada a lo largo de estos años, durante los cuales se ha observado que es fundamental cobrar por los servicios de asesoramiento, capacitación y desarrollo, en las diferentes etapas del emprendimiento. La experiencia ha demostrado que cuando el servicio se ofrece de manera gratuita, los emprendedores no asumen la seriedad necesaria durante el proceso ni se comprometen lo suficiente con las tareas requeridas, lo que resulta en resultados no deseados.

Además, existe una verdad indiscutible: cuando algo tiene un costo, se tiende a valorarlo más y a dedicarle más tiempo, simplemente porque se ha invertido dinero en ello. De esta manera, los emprendedores se verán obligados a dedicarle al emprendimiento el tiempo necesario para que tenga éxito, aumentando las probabilidades de que el proyecto prospere. A su vez, el propio PTMi se comprometerá mucho más con el emprendimiento durante el proceso.

5.2. LA IMPORTANCIA DE CONFORMAR UN “EQUIPO EMPRENDEDOR”

Está demostrado que “dos cabezas piensan mejor que una”; no solo eso, sino que, en el proceso particular de desarrollar y llevar adelante una idea de negocio, la división de tareas es primordial para ahorrar tiempo, energía y ser más eficientes en estos primeros momentos cruciales. Esto aumenta las probabilidades de que la idea sobreviva en el tiempo.

Teniendo esto presente, desde el PTMi, uno de los consejos que se les da a los emprendedores que llegan solos con sus ideas es que intenten

conformar un equipo emprendedor. Es decir, se recomienda que el emprendedor no se dedique de forma solitaria y aislada al desarrollo de su idea, ya que el camino se hace más difícil de esta manera. Sabemos que, en compañía, los esfuerzos conjuntos dan mejores resultados.

En este sentido, se está desarrollando un lugar donde los emprendedores puedan encontrar personas interesadas en una idea-proyecto particular y conformar estos equipos emprendedores. Por ejemplo, una de las ideas es que en la página web del PTMi se haga visible un llamado como el siguiente: “¿Quieres formar parte de un equipo emprendedor? Mira estos proyectos que tenemos para ti”, donde se mostrarán todos los proyectos a los que los interesados pueden sumarse y participar en su desarrollo. Además, otra de las propuestas es lograr una vinculación con los tesis de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNaM para detectar ideas interesantes que provengan de sus trabajos finales de tesis y que tengan potencial de crecimiento futuro.

5.3. LA LEGITIMACION SOCIAL COMO BASE PARA UN PROYECTO INNOVADOR

Uno de los requisitos fundamentales para los emprendimientos que se unen al PTMi es presentar un cierto grado de innovación en su idea-proyecto o, en su defecto, en alguna parte del proceso de su actividad principal. Este grado de innovación requiere una fuerte inversión en Investigación y Desarrollo (I+D). Por esta razón, se permite extender la duración establecida para la etapa de incubación hasta dos años más, alcanzando un total de cuatro años.

Durante el periodo de desarrollo inicial del emprendimiento, una de las actividades principales es la vinculación del emprendimiento con diferentes instituciones y empresarios, buscando conectar el emprendimiento con diversos canales para potenciar su crecimiento. De esta manera, se busca que el emprendedor y su emprendimiento establezcan relaciones dentro de su ecosistema emprendedor y puedan formar alianzas a través de canales de comercialización, financiamiento o algún tipo de asesoramiento específico. El emprendedor, en esta etapa, comienza a formar su capital social que le permitirá potenciar su negocio y lograr mejores resultados en el futuro.

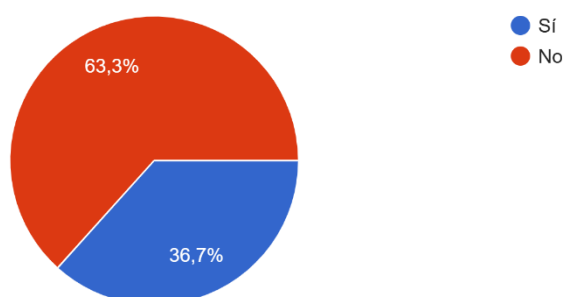
Sin embargo, en palabras del gerente de gestión del PTMi, el Lic. Arjol, a menudo durante este proceso, la llama del emprendedor puede apagarse y el emprendimiento puede enfriarse, ya que el emprendedor se desanima ante las dificultades que enfrenta en este camino. Una de estas dificultades es no lograr la legitimación social de su idea, algo imprescindible, especialmente para proyectos innovadores. Tal como se mencionó en el marco conceptual, donde Herrera Echeverri en 2009, aborda este tema en su investigación, el emprendedor buscará a través de las redes ganar cierta legitimación social y enviar señales a quienes proveen los recursos, intentando reducir la percepción del riesgo por parte de estos. En paralelo, estos proveedores de recursos buscarán información sobre el verdadero potencial del emprendimiento para determinar su conveniencia.

6. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA A EMPRENDEDORES DE POSADAS

6.1. EL ALCANCE, RETENCIÓN Y FRECUENCIA DE PARTICIPACION DE EMPRENDEDORES DEL PTMi

¿Su emprendimiento participa o participó en actividades de la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones?

30 respuestas

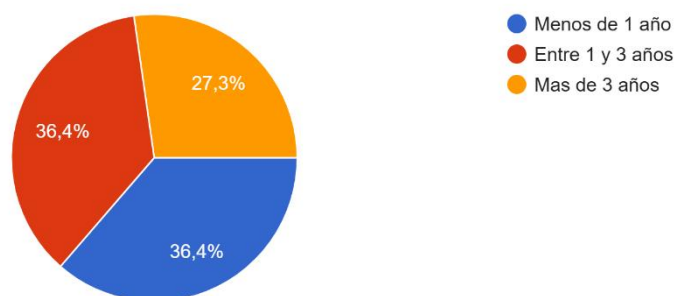


Los resultados indican que una mayoría significativa de los emprendedores encuestados, un 63.3%, no ha participado en las actividades de la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones (PTMi), mientras que el 36.7% sí ha participado (11 de los 30 encuestados). Esta baja participación puede sugerir que la red del PTMi no está llegando a un amplio número de emprendedores en la región, lo cual es una señal de alerta para evaluar y mejorar el alcance y la visibilidad de la red.

Este resultado también subraya la importancia de identificar y eliminar posibles barreras que impiden a los emprendedores unirse y beneficiarse de la red. La necesidad de establecer estrategias efectivas para aumentar la participación y el compromiso de los emprendedores con la red del PTMi es crucial para maximizar su impacto. Además, es vital considerar la colaboración con otras iniciativas de apoyo a emprendedores en Misiones para ampliar la cobertura y ofrecer más oportunidades de capacitación y asesoramiento.

¿Cuánto tiempo lleva participando o participó del PTMi?

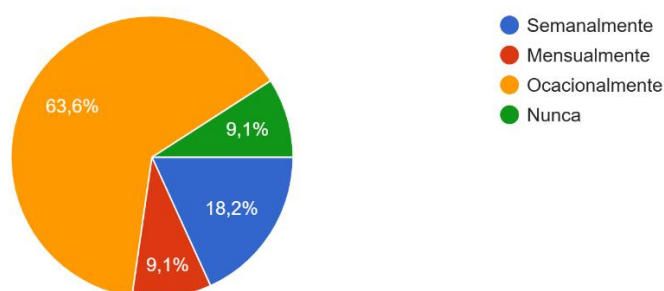
11 respuestas



En este caso, los resultados muestran que la participación en el PTMi está bastante equilibrada entre los emprendedores encuestados, con un 36.4% participando durante menos de un año, otro 36.4% entre uno y tres años, y un 27.3% por más de tres años. Esta distribución sugiere que el PTMi tiene la capacidad de atraer y retener a emprendedores a lo largo del tiempo. Sin embargo, también indica la necesidad de continuar fortaleciendo sus programas y servicios para mantener el interés y compromiso de los emprendedores a largo plazo.

¿Con que frecuencia participa o participó en actividades organizadas por el PTMi?

11 respuestas



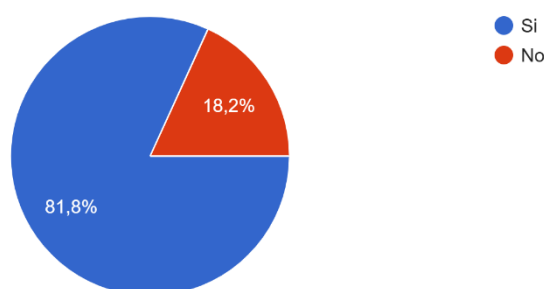
Los resultados muestran que la mayoría de los emprendedores encuestados participan ocasionalmente (63.6%) en las actividades organizadas por el PTMi, mientras que un 18.2% lo hace semanalmente y un 9.1% mensualmente. Un 9.1% indicó que nunca ha participado. Estos resultados sugieren que, aunque existe cierto nivel de compromiso, muchos emprendedores no participan de manera regular en las actividades de la red.

Esto podría indicar la necesidad de evaluar y mejorar la programación y promoción de las actividades para aumentar la participación regular y el compromiso de los emprendedores. Además, estos resultados también dan lugar a la necesidad de considerar la implementación del cobro del servicio y verificar si de esta manera efectivamente los emprendedores asumen mayor compromiso con el proceso.

6.2. EL IMPACTO EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS EMPRENDEDORES

¿Ha experimentado crecimiento en su emprendimiento desde que se unió al PTMI?

11 respuestas



Los resultados indican que una abrumadora mayoría de los emprendedores encuestados, un 81.8%, ha experimentado crecimiento en su emprendimiento desde que se unió al PTMi. Esto sugiere que la red de emprendedores tiene un impacto positivo y significativo en el desarrollo empresarial de sus miembros, lo cual puede atribuirse a los recursos, capacitaciones y apoyo proporcionados por este, lo que subraya la importancia de mantener y fortalecer estos servicios. Sin embargo, el 18.2% que no ha experimentado crecimiento resalta la necesidad de evaluar y ajustar las estrategias y programas para asegurar que todos los miembros puedan beneficiarse de manera equitativa.

Este resultado, desde mi punto de vista, también respalda la importancia de establecer tarifas por los servicios, como se discutió en la entrevista con el gerente de gestión del PTMi, ya que el compromiso financiero parece estar correlacionado con el crecimiento empresarial.

Si su respuesta anterior fue "SI", ¿en que área experimento mas crecimiento?

8 respuestas

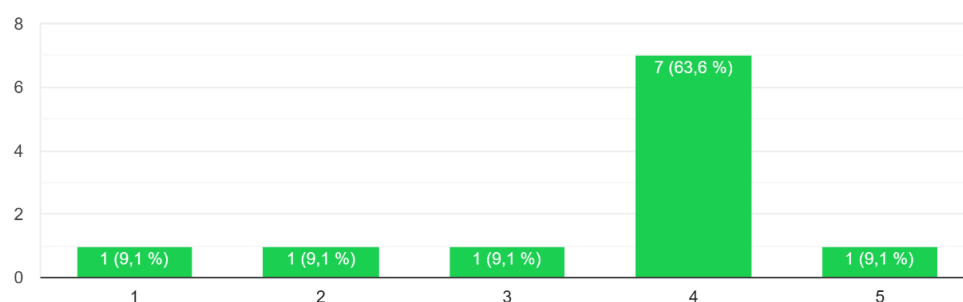
En el área de financiamiento de mi emprendimiento
Ninguna
Plan de negocios.
En acceso a información
Poder tener otros emprendedor y sus conocimientos mas la mia y potenciarlas
De forma holística, pero relacionado también con la maduración misma del emprendimiento
Posicionamiento en el medio. Vinculación con empresarios del sector público y privado.
Manejo de maquinarias modernas/técnico industriales de trabajo en producción masiva

Los resultados muestran una variedad de áreas en las que los emprendedores han experimentado crecimiento desde que se unieron al PTMi. Estas áreas incluyen financiamiento, plan de negocios, acceso a información, potenciar conocimientos con otros emprendedores, crecimiento holístico, posicionamiento en el mercado y manejo de maquinarias modernas. La diversidad de respuestas indica que la red del PTMi ofrece una amplia gama de recursos y oportunidades que pueden beneficiar a los emprendedores en diferentes aspectos de sus negocios.

Esta información es valiosa para entender cómo los distintos servicios y apoyos proporcionados por el PTMi impactan en el desarrollo empresarial de sus miembros. También destaca la importancia de continuar ofreciendo una variedad de programas y recursos que aborden las diversas necesidades de los emprendedores.

En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) ¿en que medida la red le ha ayudado a aumentar su conocimiento para mejorar su emprendimiento?

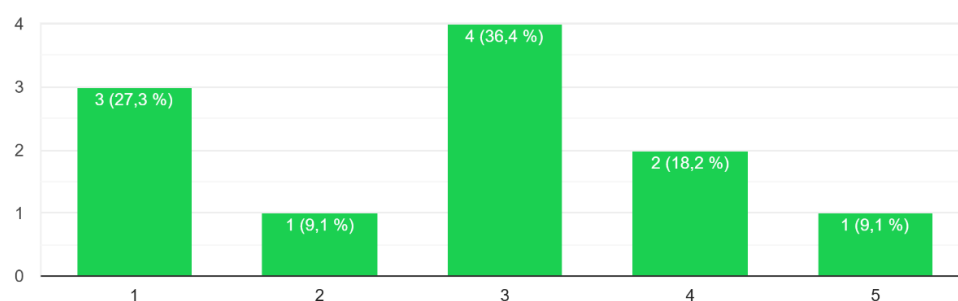
11 respuestas



La encuesta muestra que la mayoría de los miembros de la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones encontró útil el apoyo recibido para aumentar su conocimiento y mejorar su emprendimiento. En una escala de 1 a 5, el 63.6% de los encuestados calificaron con 4, indicando que la red ha sido de gran ayuda en este aspecto. Solo un 9.1% calificó con 1, sugiriendo que la experiencia no fue útil para ellos. Estos resultados demuestran que la red está haciendo un buen trabajo en proporcionar información y recursos valiosos.

En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) ¿en que medida la red le permitió acceder a recursos técnicos como asesoramiento legal, contable o tecnológico?

11 respuestas



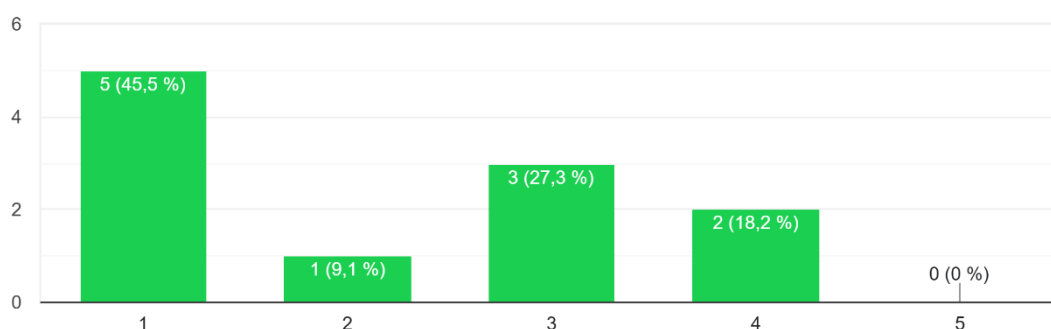
La encuesta revela una dispersión en las respuestas en cuanto al acceso a recursos técnicos proporcionados por la red. Aproximadamente el

27.3% de los encuestados indicó que la red no les permitió acceder a estos recursos (calificación de 1), mientras que el 36.4% le dio una calificación media (3), y el 27.3% restante calificó el acceso como bueno o excelente (4 y 5).

Esto sugiere que, aunque hay una valoración positiva de la red en términos de acceso a recursos técnicos, todavía existen áreas de mejora. La diversidad de opiniones subraya la necesidad de evaluar y posiblemente incrementar la calidad y accesibilidad de los recursos ofrecidos.

En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) ¿en que medida la red le ha ayudado a obtener financiamiento para su proyecto?

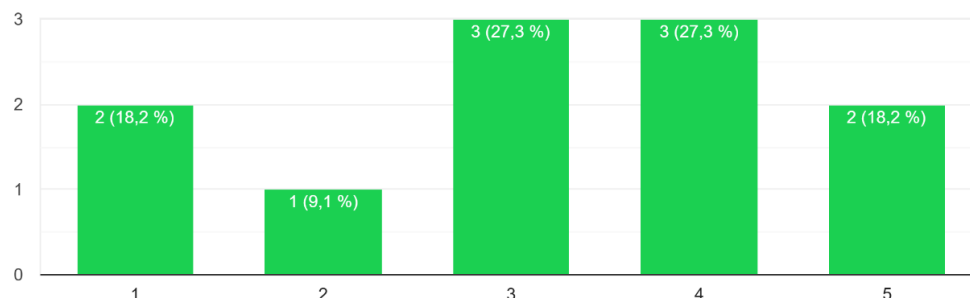
11 respuestas



En cuanto a la obtención de financiamiento, el 45.5% de los encuestados no recibió suficiente apoyo para acceder a fondos, mientras que un 27.3% tuvo una experiencia media y el 18.2% encontró el apoyo significativo. Esto indica la necesidad de mejorar las estrategias para conectar a los emprendedores con fuentes de financiamiento y formar equipos para gestionar mejor estas oportunidades.

En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) ¿en que medida la red le ha ayudado a expandir su red de contactos?

11 respuestas

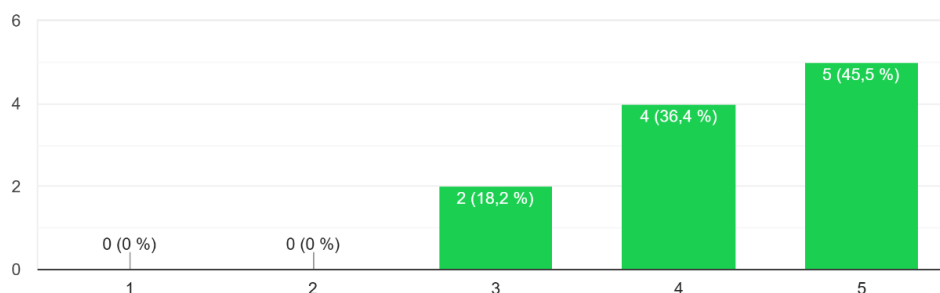


La encuesta muestra que, en términos de expansión de la red de contactos, los resultados son variados. En una escala de 1 a 5, el 18.2% de los encuestados indicó que la red no les ayudó (calificación de 1), el 9.1% dio una calificación de 2, el 27.3% de los encuestados calificaron con 3, otro 27.3% calificaron con 4, y el 18.2% dieron la calificación más alta de 5. Estos resultados indican que, aunque algunos miembros encontraron beneficios significativos en la expansión de su red de contactos a través de la red de emprendedores, todavía hay margen de mejora en este aspecto. Las estrategias para fortalecer las conexiones y aumentar las oportunidades de networking podrían mejorar la satisfacción de los miembros y su éxito en el ecosistema emprendedor.

6.3. LA UTILIDAD DE LOS RECURSOS DEL PTMI

¿Considera que la información proporcionada por el PTMI es útil para el desarrollo de su emprendimiento? En una escala de 1 a 5 (1 = Nada útil, 5 = Muy útil)

11 respuestas



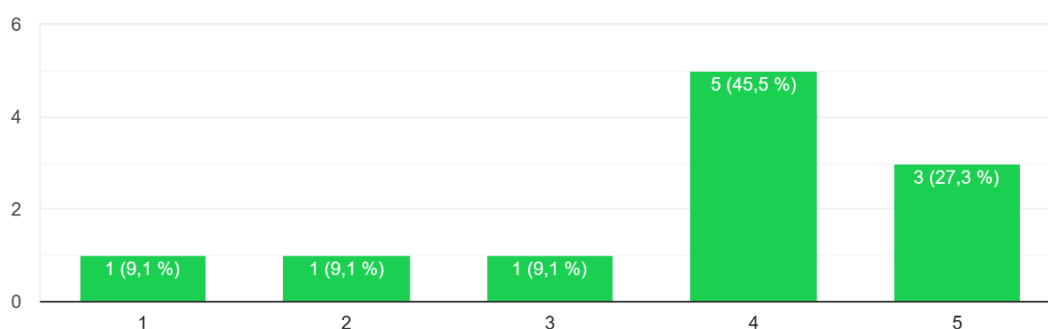
Los resultados de la encuesta indican que una mayoría significativa de los emprendedores considera que la información proporcionada por el PTMi es útil para el desarrollo de sus emprendimientos. Con un 45.5% de respuestas en la opción 5 (muy útil) y un 36.4% en la opción 4, se evidencia que la información brindada es percibida como valiosa y beneficiosa para los emprendedores. Solamente el 18.2% de los encuestados calificó la información como medianamente útil (opción 3), y no hubo respuestas para las opciones 1 y 2.

Este resultado destaca la importante contribución del PTMi en proporcionar información relevante y útil para los emprendedores, lo que contribuye positivamente al crecimiento y desarrollo de sus negocios. La percepción positiva de la utilidad de la información refuerza la importancia de mantener y mejorar continuamente la calidad de los recursos y el apoyo brindado por el PTMi. Además, estos hallazgos nuevamente respaldan la necesidad de establecer tarifas por los servicios, ya que la alta valoración de la información sugiere que los emprendedores estarían dispuestos a invertir en recursos de calidad que impulsen sus emprendimientos.

6.4. EL GRADO DE SATISFACCIÓN DE LOS EMPRENDEDORES RESPECTO AL PTMi

¿Esta satisfecho con su participación en la red? (1 = Nada satisfecho , 5 = Muy satisfecho)

11 respuestas

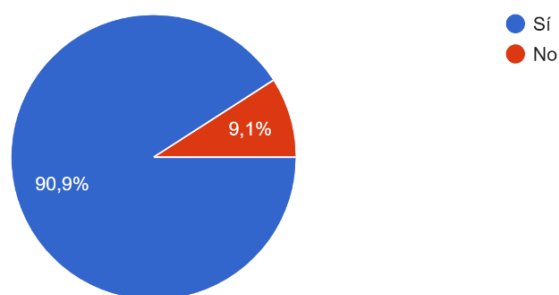


La encuesta muestra que la mayoría de los miembros de la Red de Emprendedores del PTMi están satisfechos con su participación. En una escala de 1 a 5, el 9.1% calificó con 1, otro 9.1% con 2, y un 9.1% con 3. La mayoría,

con un 45.5%, calificó su satisfacción con 4, y el 27.3% restante con 5. Esto demuestra que, en general, los miembros están bastante satisfechos con los beneficios y recursos proporcionados por la red, aunque siempre hay espacio para mejorar.

¿Recomendaría la red a otros emprendedores?

11 respuestas

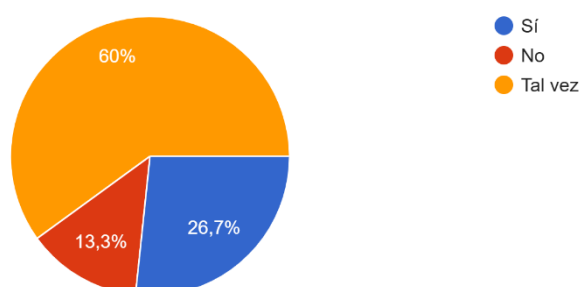


El gráfico muestra que el 90.9% de los encuestados recomendarían la Red de Emprendedores del PTMi a otros emprendedores, mientras que el 9.1% no lo harían. Estos resultados indican un alto nivel de satisfacción y confianza en la red por parte de sus miembros. Sin embargo, es importante seguir mejorando y atendiendo las necesidades de todos los emprendedores para mantener y aumentar este nivel de recomendación en el futuro.

6.5. LA MIRADA DE LOS EMPRENDEDORES FRENTE A LA IDEA DE PAGAR POR EL SERVICIO DE LA RED

¿Considera que cobrar por los servicios de una red de emprendedores o incubadora contribuye a valorizar el proceso de incubación y tomarlo con seriedad?

30 respuestas

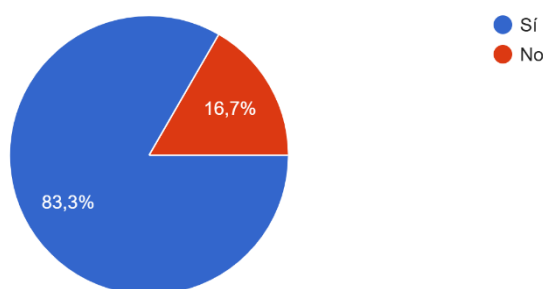


La encuesta sobre la contribución de cobrar por los servicios de una red de emprendedores para valorizar el proceso de incubación y tomarlo con seriedad muestra resultados variados. El 26.7% de los encuestados respondió "Sí", el 13.3% respondió "No", y el 60% respondió "Tal vez". Esto indica que, aunque una parte significativa de los miembros está de acuerdo en que cobrar por los servicios puede valorizar el proceso, la mayoría tiene dudas o no está segura de su efectividad.

En mi opinión, los resultados reflejan la necesidad de explorar y comunicar mejor los beneficios de cobrar por los servicios. Una estrategia de cobro bien estructurada podría aumentar la percepción de valor y compromiso entre los emprendedores. Este tema se alinea con lo discutido en la reunión con el gerente de gestión del PTMi sobre asegurar mayor eficacia y seriedad en el proceso de incubación al implementar esta estrategia.

Si se cobrara por los servicios de una red de emprendedores o incubadora garantizando que el servicio sea eficaz para usted ¿estaría dispuesto a pagar?

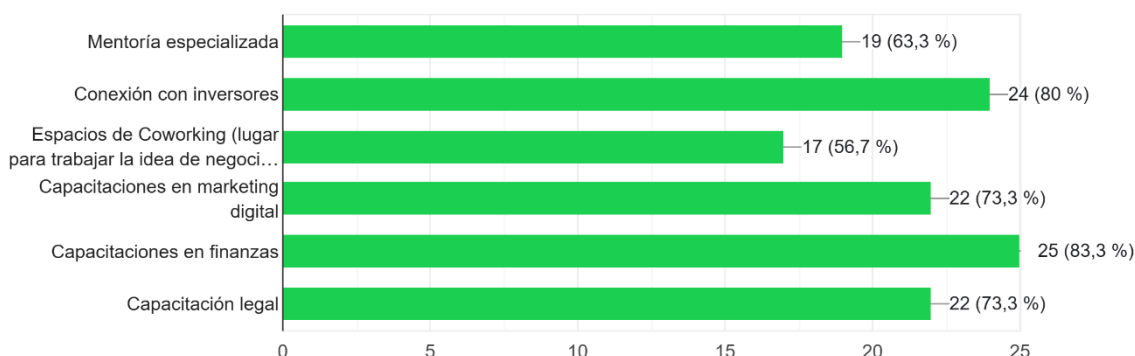
30 respuestas



El gráfico muestra que el 83.3% de los encuestados estaría dispuesto a pagar por los servicios de una red de emprendedores o incubadora si se garantiza que el servicio sea eficaz, mientras que el 16.7% no estaría dispuesto.

Este alto nivel de disposición a pagar refuerza la idea de que implementar un sistema de cobro podría ser una estrategia efectiva para aumentar la percepción de valor y seriedad en el proceso de incubación, tal como se discutió en la reunión con el gerente de gestión del PTMi. Estos resultados también sugieren que los miembros de la red reconocen la importancia de contar con servicios eficaces y están dispuestos a invertir en ellos para asegurar su éxito empresarial.

¿Qué servicios le gustaría que ofreciera la red de emprendedores? (Marque todas las que correspondan)
30 respuestas



El gráfico revela que los servicios más demandados por los emprendedores de la Red del Parque Tecnológico Misiones son las capacitaciones en finanzas, con un 83.3% de las respuestas, y la conexión con inversores, con un 80%. Estos resultados subrayan la importancia que los emprendedores otorgan al acceso a recursos financieros y a la formación en gestión financiera, así como también conectar con posibles inversores, elementos cruciales para el desarrollo y sostenibilidad de sus proyectos.

Además, las capacitaciones en marketing digital y la capacitación legal también son altamente valoradas, cada una con un 73.3% de las respuestas. Esto refleja la necesidad de conocimientos en estas áreas para enfrentar los desafíos del mercado y asegurar el cumplimiento legal de sus actividades.

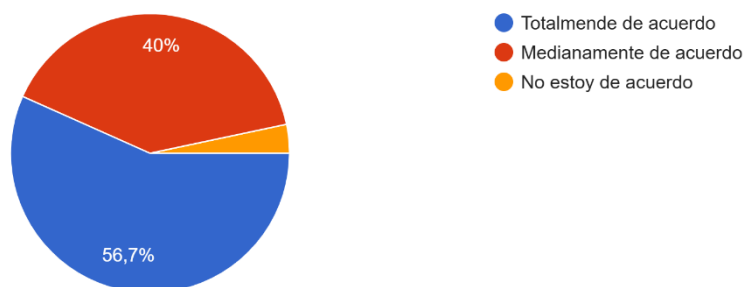
Por otra parte, la mentoría especializada y los espacios de coworking son servicios igualmente apreciados, aunque con una demanda ligeramente menor, con un 63.3% y un 56.7% respectivamente. La mentoría ofrece apoyo personalizado y orientación, mientras que los espacios de coworking facilitan un ambiente colaborativo y creativo para trabajar en sus ideas de negocio.

En mi opinión, estos resultados indican claramente que los emprendedores buscan principalmente apoyo en áreas financieras y legales, además de conexiones clave con inversores y formación en marketing digital. La red de emprendedores debe considerar estas preferencias para diseñar y ofrecer servicios que respondan directamente a las necesidades más buscadas de sus miembros.

6.6. LA IMPORTANCIA DE UN EQUIPO EMPRENDEDOR SEGÚN LOS PROPIOS EMPRENDEDORES

¿Esta de acuerdo con la siguiente afirmación?: "Formar parte de un grupo de emprendedores es fundamental para el éxito de un proyecto"

30 respuestas

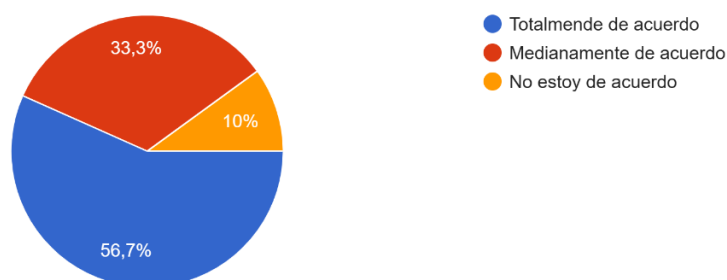


El gráfico revela que el 56.7% de los encuestados está "Totalmente de acuerdo" en que formar parte de un grupo de emprendedores es fundamental para el éxito de un proyecto, mientras que el 40% está "Medianamente de acuerdo" y solo el 3.3% "No está de acuerdo".

Estos resultados subrayan la importancia de la colaboración y el apoyo mutuo en el ecosistema emprendedor. La mayoría de los miembros de la red valoran altamente el sentido de comunidad y las oportunidades de networking que esta ofrece. Además, como se discutió en la reunión con el gerente de gestión del PTMi, la formación de equipos emprendedores es un elemento esencial para el éxito de los proyectos. La percepción positiva de la colaboración dentro de la Red refuerza la idea de que trabajar en conjunto y compartir conocimientos y experiencias aumenta las probabilidades de éxito.

¿Esta de acuerdo con la siguiente afirmación?: "Para llevar adelante una idea de negocio es importante hacerlo con el apoyo de un equipo (com...que apuesten por la idea) antes que hacerlo solo"

30 respuestas

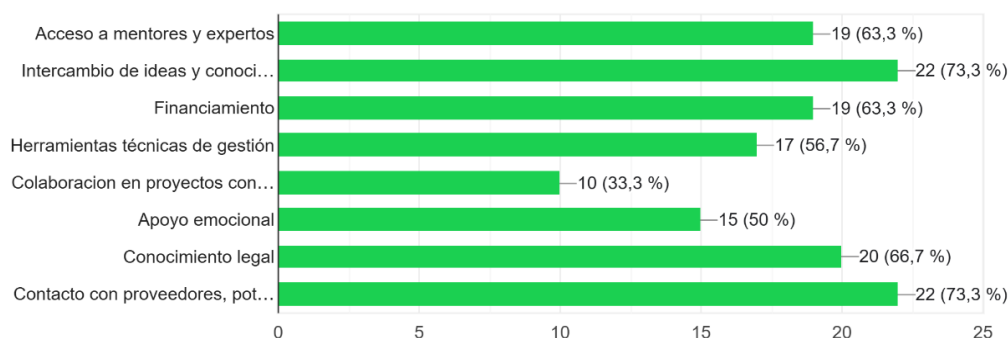


La encuesta revela que el 56.7% de los encuestados está "Totalmente de acuerdo" en que para llevar adelante una idea de negocio es importante hacerlo con el apoyo de un equipo, como amigos o familia que apuesten por la idea, antes que hacerlo solo. El 33.3% está "Medianamente de acuerdo", y el 10% "No está de acuerdo".

Este alto nivel de acuerdo subraya la importancia del apoyo y la colaboración en el éxito de los proyectos emprendedores. Contar con un equipo que brinde respaldo emocional, conocimientos y recursos puede aumentar significativamente las probabilidades de éxito de una idea de negocio. La Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones, en palabras de su gerente de gestión, ha enfatizado la relevancia de esta colaboración al aconsejar el armado de equipos emprendedores, y los resultados de la encuesta respaldan esta visión.

¿Cuáles de los siguientes beneficios ha obtenido (o cree que obtendría) al trabajar en colaboración con otros emprendedores o con el Parque Tecnológico Misiones? (Marque todas las que correspondan)

30 respuestas



El gráfico muestra que los beneficios más buscados por los emprendedores al trabajar en colaboración con otros emprendedores son el

intercambio de ideas y conocimientos (73.3%), el contacto con proveedores y potenciales clientes (73.3%), y el conocimiento legal (66.7%).

Además, un 63.3% de los encuestados valoran el acceso a mentores y expertos, así como el financiamiento. La mitad de los encuestados (50%) encuentra importante el apoyo emocional, mientras que un 33.3% aprecia la colaboración en proyectos con otros emprendedores. Estos resultados reflejan la diversidad de necesidades y expectativas de los miembros de la red.

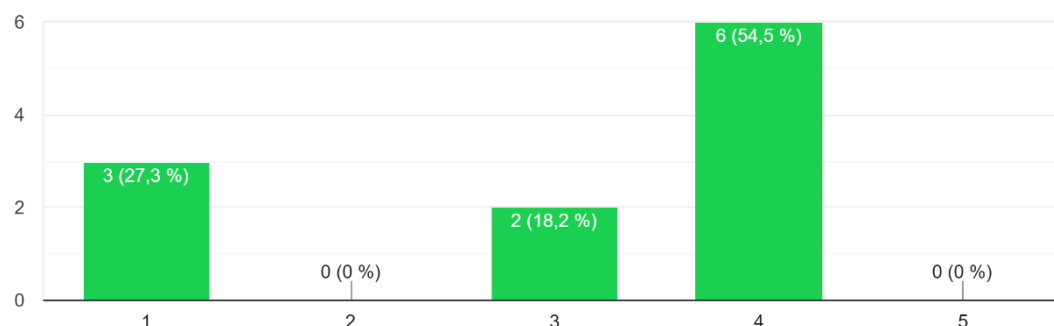
En mi opinión, estos datos subrayan la importancia de ofrecer una variedad de servicios que respondan a estas necesidades específicas. El intercambio de ideas y conocimientos, junto con el contacto con proveedores y potenciales clientes, son claramente prioritarios para los emprendedores. Por lo tanto, la red debería centrarse en facilitar estos aspectos mediante eventos de networking, talleres y sesiones de mentoring.

También es crucial mejorar el acceso al financiamiento y los recursos legales, áreas que han demostrado ser altamente valoradas. La colaboración en proyectos y el apoyo emocional son igualmente importantes, ya que contribuyen al bienestar y la motivación de los emprendedores.

6.7. LA VALIDACIÓN SOCIAL Y EL ENVÍO DE SEÑALES A LOS STAKEHOLDERS

En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) ¿en qué medida la red le ha ayudado a validar su idea de negocio? Es decir, mejorar su idea para que sea ...inversionistas, proveedores o clientes potenciales.

11 respuestas



La encuesta revela que el 54.5% de los encuestados considera que la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones les ha ayudado mucho a validar su idea de negocio, haciéndola más atractiva para inversionistas,

proveedores o clientes potenciales (calificación de 4). Sin embargo, un 27.3% indica que la Red no les ha ayudado en absoluto (calificación de 1), y el 18.2% le da una calificación media (3).

Estos resultados sugieren que, si bien la mayoría de los emprendedores ha encontrado valor en la red para validar y mejorar sus ideas de negocio, todavía hay una proporción significativa que no ha percibido este beneficio. Esto indica la necesidad de fortalecer las estrategias y recursos ofrecidos por la red para asegurar que todos los miembros puedan obtener el máximo valor en la validación de sus ideas.

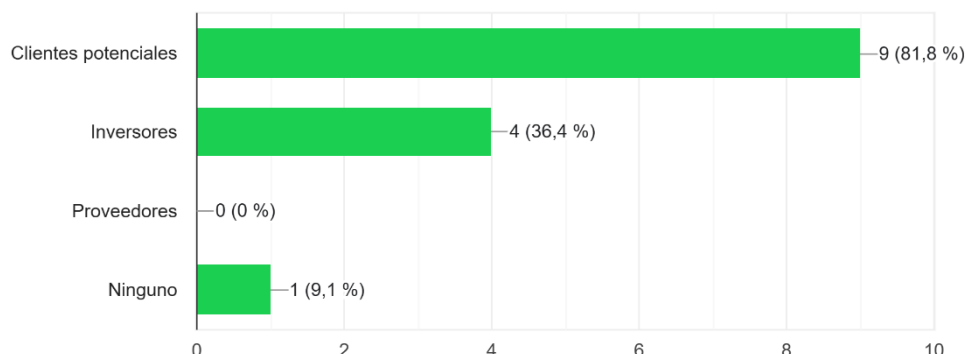
En mi opinión, la Red podría enfocarse en personalizar el apoyo que brinda a los emprendedores, proporcionando mentoría y recursos adaptados a las necesidades específicas de cada proyecto.

Fortalecer el servicio de conexión con los stakeholders es crucial para el crecimiento y el éxito de los emprendedores, ya que estos juegan un papel vital en el desarrollo de cualquier negocio. Contar con una red sólida que facilite estas conexiones puede proporcionar a los emprendedores acceso a recursos valiosos, oportunidades de colaboración y financiamiento, así como el apoyo necesario para superar desafíos.

En la reunión con el Lic. Juan Francisco Arjol, se destacó la importancia de la legitimación social y el envío de señales positivas a los stakeholders. Recordemos que la legitimación social implica que los proyectos sean vistos como valiosos y creíbles por la comunidad y el mercado. Al fortalecer las conexiones y aumentar la visibilidad de los proyectos dentro de la red, se envían señales positivas a los stakeholders, lo que puede aumentar su confianza y disposición a colaborar e invertir en los emprendimientos.

¿El aumento de la credibilidad de su proyecto lo vio reflejado frente a qué público? (Marque todos los que corresponda)

11 respuestas



El gráfico muestra que el 81.8% de los encuestados vio un aumento en la credibilidad de sus proyectos ante potenciales clientes, el 36.4% ante inversores, mientras que ninguno vio este aumento reflejado ante proveedores, y un 9.1% no vio un aumento de credibilidad en absoluto.

Estos resultados destacan que la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones tiene un impacto notable en cómo los proyectos son percibidos por los potenciales clientes, lo que es crucial para la aceptación y el éxito en el mercado. La percepción positiva de los inversores, aunque menor en comparación con los clientes potenciales, también es relevante, ya que refuerza la idea de que la red puede facilitar el acceso a financiamiento y respaldo financiero.

En mi opinión, es esencial que la Red continúe fortaleciendo su apoyo para mejorar la credibilidad de los proyectos, no solo ante clientes potenciales e inversores, sino también ante proveedores, que son aliados clave en la cadena de valor de cualquier emprendimiento.

7. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusión general

La presente investigación se propuso responder a la pregunta central: ¿En qué medida la red de emprendedores articulada por el Parque Tecnológico Misiones contribuye eficazmente al fortalecimiento del ecosistema emprendedor en la ciudad de Posadas? En coherencia con ello, el objetivo general fue analizar la eficacia de la Red del PTMi y su impacto en el desarrollo de los emprendedores locales.

A partir del marco teórico, que concibe la eficacia como la capacidad de alcanzar los objetivos propuestos y que resalta el rol de las redes en la transferencia de recursos críticos, se aplicó un modelo de medición que relaciona los resultados alcanzados con los previstos, expresado en la fórmula:

$$\text{Eficacia} = \left(\frac{\text{Resultado alcanzado}}{\text{Resultado esperado}} \right) \times 100$$

Este modelo permitió evaluar dimensiones clave como la validación de ideas, la legitimación ante stakeholders, la expansión de contactos, el acceso a servicios, la satisfacción general, la disposición a pagar y la conformación de equipos emprendedores.

Los resultados muestran un desempeño sólido en aspectos como la satisfacción general de los miembros (82%), la generación de confianza (90,9%) y la disposición a pagar por servicios (83,3%), lo que evidencia un alto nivel de valoración por parte de los emprendedores. También se destacan la legitimación ante clientes (81,8%), el acceso a contactos estratégicos (73,3%) y el conocimiento legal (66,7%) como beneficios relevantes.

No obstante, se identificaron áreas críticas que requieren fortalecimiento, entre ellas: la validación de ideas de negocio (54,5%), la vinculación con inversores y proveedores (36,4% y 0%, respectivamente), la expansión de contactos (45,5%) y la promoción de equipos emprendedores (56,7%).

En conclusión, puede afirmarse que la Red del PTMi constituye una herramienta valiosa para el desarrollo emprendedor en la región, aunque necesita consolidar estrategias que garanticen un impacto más equilibrado y

sostenido en todas sus dimensiones. Este trabajo aporta evidencia empírica y conceptual que confirma la relevancia de la red en el marco de la teoría sobre capital social, legitimación y eficacia organizacional, al tiempo que ofrece lineamientos prácticos para su mejora.

7.2. Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones surgen como propuestas concretas orientadas a fortalecer el impacto de la red en el ecosistema emprendedor local:

- Establecer un sistema de cobro que aumente el compromiso de los emprendedores.
- Promover activamente la conformación de equipos emprendedores.
- Fortalecer las conexiones con stakeholders estratégicos.
- Mejorar el apoyo en la obtención de financiamiento.
- Estandarizar los recursos y capacitaciones para garantizar acceso equitativo.
- Implementar estrategias para sostener la motivación durante todo el proceso de incubación.

Esta investigación aporta un marco de análisis que permite comprender la eficacia desde una perspectiva empírica y conceptual. Los resultados obtenidos pueden servir como guía para emprendedores, instituciones públicas y organizaciones privadas que buscan fortalecer el ecosistema emprendedor de Posadas y contribuir al desarrollo económico y social de la región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adler, P. & Kwon, S. (2002). *Social capital: prospects for a new concept*. Academy Management Review, 27(1), 17-40.
- Apa, R.; Grandinetti, R.; Sedita, S. *The social and business dimensions of a networked business incubator: the case of H-Farm*. Journal of Small Business and Enterprise Development, n. 24, v. 2, p. 198-221, 2017.
- Audia, P., Freeman, J. & Davidson, P. (2006). *Organizational foundings in community context: Instruments manufacturers and their Interrelationship with other organizations*. Administrative Science Quarterly, 51, 381-419.
- Balkundi, P., & Kilduff, M. (2006). *The ties that lead: a social network approach to leadership*. The Leadership Quarterly, 17, 419-439.
<https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2006.01.001>
- Bourdieu, P. (2011). *The forms of capital*. (1986). Cultural theory: An anthology, 1(81-93), 949.
- Bueno, E., Del Real, H., Fernández, P., Longo, M., Merino, C., Murcia, C., & Salmador, M. (2011). *Modelo Intellectus de medición, gestión e información del capital intelectual*. Madrid, España: Universidad Autónoma de Madrid.
- Burt, R. (2000). *The network structure of social capital*. En R. Sutton y B. Staw (Eds.), Research in organizational behavior (pp. 345- 423). Greenwich, UK: JAI Press
- Calza, F., Dezi, L., Schiavone, F., & Simoni, M. (2014). *The intellectual capital of business incubators*. Journal of Intellectual Capital, 15(4), 597-610.
- Castiglione, D., Van Deth, JW y Wolleb, G. (Eds.). (2008). *El manual del capital social*. Prensa de la Universidad de Oxford.
- Casson, M. & Della Giusta, M. (2007). *Entrepreneurship and social capital: Analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective*. International Small Business Journal, 25(3), 220-244

- Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la teoría general de la administración* (7ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Del Giorgio Solfa, F., & D'Amico, E. (2019). *Complejidad y obstáculos del ecosistema emprendedor argentino: El lado B de un sueño emprendedor*. XIII Jornadas de Sociología, Universidad de Buenos Aires. Disponible en <https://www.aacademica.org/del.giorgio.solfa/326.pdf>
- Durston, J. (2001). *Parte del problema, parte de la solución: el Capital Social en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe*. Libro N° 17, Ediciones CEPAL, Santiago de Chile
- Elfring, T., & Hulsink, W. (2003). *Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms*. Small Business Economics, 21, 409-422. <https://doi.org/10.1023/A:1026180418357>
- Flap, H. (2002). *No man is an island: the research programme of a social capital theory*. Favereau O. and Lazega E. (a cura di), Conventions and Structures. Markets, Networks and Hierarchies, Cheltenham, Edward Elgar, 29-59.
- Fukuyama, F. (1994). *El Capital Social*. Democracy, 5, 4-17.
- Fundación Parque Tecnológico Misiones. (s.f.). *Fundación Parque Tecnológico Misiones*. [PDF]. Recuperado de <file:///C:/Users/Ivan%20Kannemann/Downloads/Presentacion%20PTMI.pdf>
- Galvis Díaz, Á. (2022). *Impacto de las redes de emprendimiento para los emprendedores juveniles en tres casos de organizaciones de la ciudad de Tunja*. Universidad Santo Tomás
- Gulati, R. (1998). *Alliances and network*. Strategic Management Journal, 19, 293-317. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199804\)19:4%3C293::AID-SMJ982%3E3.0.CO;2-M](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199804)19:4%3C293::AID-SMJ982%3E3.0.CO;2-M)
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. (2000). *Strategic networks*. Strategic Management Journal, 21, 203-215. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200003\)21:3%3C203::AID-SMJ102%3E3.0.CO;2-K](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:3%3C203::AID-SMJ102%3E3.0.CO;2-K)

- Hansen, E. L. (1995). *Entrepreneurial networks and new organization growth*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19, 7-19.
<https://doi.org/10.1177/104225879501900402>
- Hansen, M., Chesbrough, H., Nohria, N., Sull, D. (2000). *Networked incubators*. *Harvard business review*, v. 78, n. 5, p. 74-84.
- Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, P. (2014). *Concepción o elección del diseño de investigación*. *Metodología de la investigación*, 126-164.
- Herrera Echeverri, H. (2009). *Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura*. *Innovar*, 19(33), 19-33.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). *Network-based research in entre-preneurship: a critical review*. *Journal of Business Venturing*, 18, 165-187.
[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00081-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00081-2)
- Hung, H. (2006). *Formation and survival of new ventures: A path from interpersonal to interorganizational networks*. *International Small Business Journal*, 24(4), 359-378.
- Inostroza, M. B. (2005). *Incubadoras de negocios ¿Son un aporte al emprendimiento en concepción?* *Horizontes Empresariales*, 1, 49 – 60.
[file:///C:/Users/Ivan%20Kannemann/Downloads/admin,+Gestor a+de+la +revista,+4.+Incubadora+de+negocios.pdf](file:///C:/Users/Ivan%20Kannemann/Downloads/admin,+Gestor+a+de+la+revista,+4.+Incubadora+de+negocios.pdf)
- Jenssen, J. I., & Koenig, H. F. (2002). *The effect of social networks on resource access and business start-ups*. *European planning studies*, 10(8), 1039-1046.
- Johannisson, B., Alexanderson, O., Nowicki, K., & Senneseth, K. (1994). *Beyond anarchy and organization entrepreneurs in contextual network*. *Entrepreneurship & Regional Development*, 6, 329-356.
<https://doi.org/10.1080/08985629400000020>
- Kantis, H., Angelelli, P. y Gatto, F. (2000). *Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: ¿de qué depende su creación y supervivencia?* Universidad Nacional de Córdoba, Memorias de la 5ª. Reunión Anual de la Red PyMEs Mercosur.

- Kantis, H., Federico, J., & Angelelli, P. (2020). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Desarrollo-emprendedor-America-Latina-y-la-experiencia-internacional.pdf>
- Kast, F. E., & Rosenzweig, J. E. (1972). *Organization and Management: A Systems and Contingency Approach*. McGraw-Hill.
- Katz, D., & Kahn, R. L. (1978). *The Social Psychology of Organizations* (2nd ed.). Wiley.
- Lin, N. (2008). *A network theory of social capital*. The handbook of social capital, 50(1), 69.
- Malewicki, D. (2005). *Member involvement in entrepreneur network organizations: The role of commitment and trust*. Journal of Developmental Entrepreneurship, 10(2), 141-166.
- Martins, I., Rialp, A., Rialp, J., & Aliaga-Isla, R. (2015). *El uso de las redes como propulsor para la orientación emprendedora y el crecimiento de la pequeña y mediana empresa*. Innovar, 25(55), 117-130.
<https://doi.org/10.15446/innovar.v25n55.47227>
- Mason, C., & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth-oriented entrepreneurship*. OECD LEED Programme.
- Mundanopedia. (s.f.). La teoría de sistemas en administración de empresas. Recuperado el 9 de agosto de 2025, de
<https://mundanopedia.com/es/administracion-de-empresas/teoria-de-la-organizacion/teoria-de-sistemas-administracion-de-empresas/>
- Murillo Soto, V. (2014). *Redes de Turismo Rural Comunitario: La experiencia de Argentina y Costa Rica*. Tecnología en Marcha. Vol. 29, Número Especial Estudiantes 3. Pág 59-68. DOI: 10.18845/tm.v29i6.2902
- Ortega, G. P. (2013). *Los activos intangibles y el capital intelectual: Una aproximación a los retos de su contabilización*. Saber, ciencia y libertad, 8(1), 143-166.

- Oficina de Orientación al Empresario. (2017). *Parque Tecnológico Misiones*. Recuperado el 3 de marzo de <https://silo.tips/download/parque-tecnologico-misiones>
- Parque Tecnológico Misiones. (s.f). *¿Quiénes somos?* Recuperado el 25 de marzo de 2024 de <https://ptmi.org.ar/Nosotros/>
- Penrose, E. (1959). *Theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell. https://books.google.com.ar/books?hl=es&lr=&id=zCAUDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&ots=HmN93t5anh&sig=mGbCKfeB0sJTsjz6cSJtSU8EAil&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Poortinga, W. (2006). *¿Relaciones sociales o capital social? Efectos del capital social vinculante en la salud individual y comunitaria*. Ciencias sociales y medicina , 63 (1), 255-270.
- Proaño Robalino, A. J. (2024). *Teoría de sistemas: clasificación paradigmática y ejemplos de implicaciones para la administración*. Revista TAMBARA, 24(135), 2126–2139.
- Putnam, RD y Goss, KA (1995). Robert D. Putnam. *Solo bolos: el capital social en declive de Estados Unidos*, Journal of Democracy , 6 (1), 65-78.
- Ramírez Peña, C., et al. (2019). Incubadoras en red: capital intelectual y éxito en Latinoamérica. REAd, 25(2), 96–118. Disponible en <https://www.redalyc.org/journal/4011/401172013006/html/>
- Real Academia Española. (s.f.). Cultura. En Diccionario de la lengua española. Recuperado en 10 de octubre de 2023, de <https://dle.rae.es/eficacia>
- Red Autónomos. (10 de octubre de 2018). *¿Qué es una red de emprendedores?* Recuperado el 2 de octubre de 2023 de <https://redautonomos.es/emprendedores/red-emprendedores>
- Redes para Emprender. (s.f). *Acceder al programa redes para emprender. Industria y desarrollo productivo. Ministerio de Economía*. Recuperado el 7 de octubre de 2023 de <https://www.argentina.gob.ar/acceder-al-programa-redes-para-emprender>
- RedVitec. (s.f). *El programa incubadora de empresas coordinará la red de incubadoras de empresas del Cono Sur*. RedVitec.

<https://redvitec.cin.edu.ar/inicio/noticias/717-el-programa-incubadora-de-empresas-coordinara-la-red-de-incubadora-de-empresas-del-cono-sur.html>

- Rowley, T., Behrens, D., & Krackhardt, D. (2000). *Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries*. Strategic management journal, 21(3), 369-386.
- Sandefur, R. L., & Laumann, E. O. 1998. *A paradigm for social capital*. Rationality and Society, 10: 481-501.
- Shane S. & Cable D. (2002). *Network ties, reputation, and the financing of new ventures*. Management Science, 48, 364-81.
- Smith, D. & Lohrke, F. (2007). *Entrepreneurial network development: Trusting in the process*. Journal of Business Research, en prensa.
- Szmulewicz, P., Gutiérrez, C., & Winkler Ch, K. (2012). *Asociatividad y agroturismo: Evaluación de las habilidades asociativas en redes de Agroturismo del sur de Chile*. Estudios y perspectivas en turismo, 21(4), 1013-1034.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). *Dynamic capabilities and strategic management*. Strategic Management Journal, 18, 509-533.
[https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z)
- Torres Granadillo, F. y Artigas, W. (2015). *Emprendimiento económico: elementos teóricos desde las perspectivas de sistemas y redes*. Revista de ciencias sociales (RCS). Vol. XXI, No 3, pp. 429-441. FCES – LUZ. Depósito legal ppi201502ZU4662
- Uribe Macías, M. (2017). *El emprendimiento: algunas reflexiones desde un enfoque de revisión*. Recuperado el 26 de abril de 2022, de Doi:10.21676/23897848.2436
- Uzzi, B. (1996). *Las fuentes y consecuencias del arraigo para el desempeño económico de las organizaciones: el efecto de red*. Revista sociológica estadounidense, 674-698.

- Van der Gaag, M. y Snijders, T. (2004). *Propuestas para la medición del capital social individual*. Creación y rentabilidad del capital social, 9 , 154.
- Vázquez, A. (1999) *Desarrollo, Redes e Innovación: Lecciones sobre Desarrollo Endógeno*. Madrid. Ediciones Pirámide. Madrid, pp. 97-117
- Veenstra, G. (2002). *Capital social y salud (más riqueza, desigualdad de ingresos y gobernanza sanitaria regional)*. Ciencias sociales y medicina, 54 (6), 849-868.
- Von Bertalanffy, L. (1968). *General System Theory: Foundations, Development, Applications*. George Braziller.
- Zonaeconomica.com. (s.f.) "3.5.2 Misiones: Parque Tecnológico Misiones" [en línea]. Recuperado el 28 de marzo de 2024 de: <https://www.zonaeconomica.com/misiones/parque-tecnologico>

ANEXO

Modelo de encuesta a los emprendedores

16/9/25, 11:10 p.m.

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

¡Hola! Soy estudiante de la Licenciatura en Administración de Empresas en la UNaM y estoy realizando mi Tesis Final de Grado. Necesito conocer tu experiencia con la red de emprendedores del Parque Tecnológico Misiones o en eventos para emprendedores organizados por la provincia. Tus respuestas me ayudaran a evaluar la eficacia de estas redes en Posadas y será un aporte valioso para mejorar los servicios que ofrecen y seguir apoyando tu crecimiento.

La encuesta es totalmente anónima, de uso exclusivo para fines académicos y te llevará sólo unos minutos.

¡Muchas gracias por tu tiempo!

** Indica que la pregunta es obligatoria*

1. ¿Su emprendimiento participa o participó en actividades de la Red de Emprendedores del Parque Tecnológico Misiones? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí Salta a la pregunta 6
☐ No Salta a la pregunta 19

2. ¿Alguna vez participó de algún evento o capacitación sobre emprendimientos organizado por la provincia o por el Parque Tecnológico Misiones? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
☐ No

16/9/25, 11:10 p.m.

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

3. ¿Esta de acuerdo con la siguiente afirmación?: "Formar parte de un grupo de emprendedores es fundamental para el éxito de un proyecto" *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo
☐ Medianamente de acuerdo
☐ No estoy de acuerdo

4. ¿Esta de acuerdo con la siguiente afirmación?: "Para llevar adelante una idea de negocio es importante hacerlo con el apoyo de un equipo (como amigos o familia que apuesten por la idea) antes que hacerlo solo" *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo
☐ Medianamente de acuerdo
☐ No estoy de acuerdo

5. ¿Cuáles de los siguientes beneficios ha obtenido (o cree que obtendría) al trabajar en colaboración con otros emprendedores o con el Parque Tecnológico Misiones? (Marque todas las que correspondan) *

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Acceso a mentores y expertos
☐ Intercambio de ideas y conocimientos
☐ Financiamiento
☐ Herramientas técnicas de gestión
☐ Colaboración en proyectos conjuntos
☐ Apoyo emocional
☐ Conocimiento legal
☐ Contacto con proveedores, potenciales clientes o inversores

Emprendedores que forman parte del PTMI

16/9/25, 11:10 p.m.

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

6. ¿Cuánto tiempo lleva participando o participó del PTMI?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 1 año
- ☐ Entre 1 y 3 años
- ☐ Mas de 3 años

7. ¿Con que frecuencia participa o participó en actividades organizadas por el PTMI?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Semanalmente
- ☐ Mensualmente
- ☐ Ocasionalmente
- ☐ Nunca

8. En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) ★
¿en que medida la red le ha ayudado a aumentar su conocimiento para mejorar su emprendimiento?

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

9. En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) ★
¿en que medida la red le ha ayudado a expandir su red de contactos?

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

16/9/25, 11:10 p.m.

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

10. En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) *
¿en que medida la red le ha ayudado a obtener financiamiento para su proyecto?

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

11. En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) *
¿en que medida la red le permitió acceder a recursos técnicos como asesoramiento legal, contable o tecnológico?

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

12. En una escala de 1 a 5 (1 = Nada, 5 = Mucho) *
¿en que medida la red le ha ayudado a validar su idea de negocio? Es decir, mejorar su idea para que sea mas atractiva para inversionistas, proveedores o clientes potenciales.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

16/9/25, 11:10 p.m.

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

13. ¿El aumento de la credibilidad de su proyecto lo vio reflejado frente a qué público? (Marque todos los que corresponda)

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Clientes potenciales
☐ Inversores
☐ Proveedores
☐ Ninguno

14. ¿Ha experimentado crecimiento en su emprendimiento desde que se unió al PTMI? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Si
☐ No

15. Si su respuesta anterior fue "Si", ¿en que área experimento mas crecimiento?

16. ¿Considera que la información proporcionada por el PTMI es útil para el desarrollo de su emprendimiento? En una escala de 1 a 5 (1 = Nada útil, 5 = Muy útil) *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

16/9/25, 11:10 p.m.

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

17. ¿Esta satisfecho con su participación en la red? (1 = Nada satisfecho , 5 = Muy satisfecho) *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
☐	☐	☐	☐	☐

18. ¿Recomendaría la red a otros emprendedores?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
☐ No

Salta a la pregunta 19

19. ¿Considera que cobrar por los servicios de una red de emprendedores o incubadora contribuye a valorizar el proceso de incubación y tomarlo con seriedad? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
☐ No
☐ Tal vez

20. Si se cobrara por los servicios de una red de emprendedores o incubadora garantizando que el servicio sea eficaz para usted ¿estaría dispuesto a pagar? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
☐ No

16/9/25, 11:10 p.m.

Análisis de la eficacia de la red de emprendedores del PTMI y el Ecosistema Emprendedor Misionero

21. ¿Qué servicios le gustaría que ofreciera la red de emprendedores? (Marque todas las que correspondan) *

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Mentoría especializada
- ☐ Conexión con inversores
- ☐ Espacios de Coworking (lugar para trabajar la idea de negocio en conjunto)
- ☐ Capacitaciones en marketing digital
- ☐ Capacitaciones en finanzas
- ☐ Capacitación legal

22. ¿Hay otros servicios que le parecen importantes **que** debería ofrecer una red/incubadora?

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios