

The Strengthening of Entrepreneurships Pertaining the Residents of La Unión-Durán

Ivonne Martín Moreno, MSc.¹

¹ESPOL, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Campus Gustavo Galindo, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Km. 30.5 vía Perimetral, P. P.O. Box 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
imartin@espol.edu.ec

Abstract -- In the rural area the Union-Duran there are a series of informal enterprises which were originated mostly by necessity rather than opportunity. The lack of instruction of entrepreneurs in management issues has generated unstructured businesses. This project seeks to boost the productivity of these entrepreneurships by restructuring business processes contributing to improve the quality of life of La Unión-Durán. For this purpose, three phases were developed: diagnosis, analysis, training and design. In the first one, an investigation was carried out allowing to know the condition of the business, making it possible in a second phase, to execute a direct observation that produced an analysis of the enterprises. The last phase involved training the owners in the areas where fallacies were found and finally redesigning the processes adjusting them to their environment. The methodology employed included interviews, observation and continuous monitoring as the main instruments that allowed the generation of a customized process improvement guide that enabled a greater profitability and sustainability of the entrepreneurship.

Keywords – Entrepreneurship, Entrepreneurs, Processes, Sustainability, Instruct.

Digital Object Identifier (DOI):
<http://dx.doi.org/10.18687/LACCEI2019.1.1.351>
ISBN: 978-0-9993443-6-1 ISSN: 2414-6390

Fortalecimiento de los Emprendimientos Pertencientes a los Pobladores del Recinto La Unión-Durán

Ivonne Martín Moreno, MSc.¹

¹ESPOL, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Campus Gustavo Galindo, Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, Km. 30.5 vía Perimetral, P. P.O. Box 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
imartin@espol.edu.ec

En el recinto rural la Unión-Durán existen una serie de emprendimientos informales los cuales fueron originados en su mayoría por necesidad más que por oportunidad. La falta de instrucción de los emprendedores en temas de gestión ha generado negocios no estructurados. Este proyecto busca impulsar la productividad de estos emprendimientos mediante la reestructuración de los procesos de negocios aportando a mejorar la calidad de vida del recinto. Para el efecto se gestaron tres fases: diagnóstico, análisis, capacitación y diseño. En la primera se realizó una investigación que permitió conocer el estado de los negocios para en la segunda fase ejecutar una observación directa que produjo un análisis de los emprendimientos. La última fase involucró capacitar a los dueños en las áreas donde se encontraron falencias y finalmente rediseñar los procesos ajustándolos a su entorno. La metodología empleada incluyó entrevistas, observación y acompañamiento continuo como principales instrumentos que permitieron generar una guía de mejoras de procesos personalizada que permita obtener una mayor rentabilidad y sostenibilidad del emprendimiento.

Palabras Claves—Emprendimiento, emprendedores, procesos, sostenibilidad, instrucción.

I. INTRODUCCIÓN

Luego de realizar en el 2017 el primer proyecto en el recinto rural La Unión: “Inclusión productiva de las mujeres para impulsar el fortalecimiento comunitario del recinto La Unión-Durán” [1] se evidenció la existencia de una serie de emprendimientos familiares informales asentados en los perímetros del recinto tales como: tiendas, comedores, panadería, etc. Los mismos constituyen la principal fuente de ingresos de los grupos familiares que participan en los mismos.

El estudio económico realizado en el 2017 evidenció la precaria educación de los pobladores del recinto, la misma que fue confirmada con las mujeres que formaron parte del primer proyecto [1]. Esto último se refleja en la gestión de los emprendimientos locales los cuales son dirigidos por sentido común sin mayor conocimiento sobre procesos operativos, financieros y administrativos. La rentabilidad de los negocios se ve impactada de manera negativa por esta falencia educativa motivo por el cual es pertinente buscar mecanismos que permitan una gestión eficiente y eficaz. La creación y sostenibilidad de emprendimientos rentables colabora con el desarrollo social y económico del recinto.

En el recinto se encuentran 141 unidades de vivienda de las cuales el 69% son de caña y madera. Por su estado de infravivienda el recinto sólo cuenta con energía eléctrica,

pero carece de los servicios básicos como agua potable, teléfono, alcantarillado, etc. El 87% de los pobladores adquieren el agua a través de carros repartidores del Municipio de Durán e incluso 21 viviendas no tienen energía eléctrica. En este entorno se asientan los emprendimientos, por lo cual los procesos tanto de fabricación como de administración deben ser analizados minuciosamente para que no incidan en gastos financieros innecesarios que mermen las ganancias de los pequeños negocios. De las 179 mujeres que viven en el recinto cuyas edades fluctúan entre 13 a 64 años, participantes del estudio realizado en el año 2017, el 66.48% manifestó que les agradaría capacitarse. Esta formación sin duda alguna las ayudaría a intervenir favorablemente en los procesos de negocios de los emprendimientos locales. A la vez organizar mejor sus actividades pues en su gran mayoría son amas de casa dedicadas al cuidado de los hijos y el hogar.

Sumada a la falta de educación formal, la carencia de acceso oportuno a medios de comunicación han dado lugar a un desequilibrio de información entre el recinto y las zonas urbanas. Esta brecha genera un desconocimiento sobre el manejo efectivo de los emprendimientos limitando la cantidad de ingresos que estos pueden generar. Lo anteriormente expuesto ocasiona que la economía y desarrollo del recinto no mejore a pesar de contar con un recurso humano que puede desarrollar habilidades y destrezas en el ámbito de hacer negocios.

De acuerdo con investigaciones económicas y de desarrollo hechas por CAF Banco de desarrollo de América Latina [2], el mayor porcentaje de trabajadores en América Latina se desempeñan por su propia cuenta o trabajan en empresas pequeñas. En Ecuador la fracción de empleo en negocios de menos de 10 trabajadores es del 70%. Así mismo, menciona que en los países de la región hay una mayor proporción de mujeres entre los emprendedores, que se explica principalmente por una elevada participación en el empleo por cuenta propia. Acotando que una parte significativa de los trabajadores por cuenta propia recurren a estas actividades por falta de oportunidades más atractivas de empleo asalariado.

Los principales factores de acuerdo con Galindo [3] que afectan la capacidad emprendedora son las circunstancias socioeconómicas, la cultura y la evolución del país. Lorca por su lado [4] enfatiza que los factores internos como: modelo administrativo, marketing, gestión y características del recurso humano son determinantes para el éxito del emprendimiento mientras que por otro lado los factores externos como: economía, competencia, regulaciones, tecnología, política entre otros son los determinantes del fracaso de este.

Digital Object Identifier (DOI):
<http://dx.doi.org/10.18687/LACCEI2019.1.1.351>
ISBN: 978-0-9993443-6-1 ISSN: 2414-6390

El proyecto Doing Business del Banco Mundial estudia las actividades de pequeñas y medianas empresas a lo largo de su ciclo de vida. En el 2018 de las 190 economías estudiadas [5] Doing Business ubica al Ecuador en la posición 123 del ranking en la facilidad para hacer negocios. La posición más cerca a 1 denota que la economía de ese país favorece la creación de empresas locales. Por otra parte, la investigación realizada en Ecuador por la institución educativa local: Universidad Técnica de Quevedo [6] indica que para regularizar un emprendimiento en Ecuador se necesitan 13 trámites a diferencia del promedio de la región Latinoamericana y Caribe que son 9. Si a esto se le suma los costos asociados a incurrir que incluyen servicios legales y tasas impositivas, esto trámites terminan convirtiéndose en un obstáculo para constituir empresas formales, dando lugar a negocios informales que en su mayoría pertenecen a los hogares.

En la Tabla I elaborada por Moreira et al [6] podemos observar un comparativo del estudio valorativo hecho a Ecuador por Doing Business en el 2014 y 2015. En la misma se observa para tres ciclos de vida de una empresa las áreas a analizar con su puntuación en el ranking. En el 2014 Doing Business estudió 185 economías, mientras que en 2015 lo hizo con 189 economías. Esta tabla permite observar los cambios de posición sobre la facilidad para hacer negocios en el Ecuador evidenciando específicamente en el área de apertura de empresa, un movimiento del puesto 176 al 162.

TABLA I
FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN ECUADOR

Ciclo De Vida	Áreas que Analiza	Doing Business 2014 Clasificación	Doing Business 2015 Clasificación
Constitución	Apertura de empresa	176	162
Expansión	Registro de propiedades	91	69
	Obtención de crédito	86	90
	Protección de inversiones	138	114
	Cumplimiento de contratos	99	99
Actividad	Manejo de permisos de construcción.	64	69
	Obtención de electricidad	138	93
	Pago de impuestos Comercio transfronterizo	91	139
	Empleo de trabajadores	122	119
Insolvencia	Resolución de la insolvencia	143	148

Fuente: Artículo "Factores que influyen en el emprendimiento y su incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador".

Este proyecto tiene como objetivo impulsar la productividad de los emprendimientos de los pobladores mediante la regulación y reestructuración de los procesos de negocios aportando a mejorar la calidad de vida del Recinto La Unión-Durán.

II. MÉTODOS

La sistematización del proyecto fue realizada en tres fases: Diagnóstico, análisis, y la última fase llamada capacitación y diseño. En la primera etapa: Diagnóstico, se realizó una investigación de campo descriptiva cuyo objetivo fue efectuar un diagnóstico inicial de los emprendimientos del recinto. Para este fin 11 estudiantes de la carrera de Economía ahondaron en investigaciones previas realizadas por diversos autores sobre emprendimientos rurales en el Ecuador y Latinoamérica [7][8]. Una vez inmersos en la temática se realizó con los estudiantes una lluvia de ideas para definir los aspectos a investigar. Definiéndose finalmente los siguientes: factores demográficos, características del negocio, aptitudes del emprendedor, finalidad del emprendimiento, condiciones de vida que brinda el negocio, financiamiento y modelo de negocios. Basados en estos aspectos se generó el instrumento para ejecutar las encuestas, un cuestionario estructurado de 26 preguntas, donde se contempló que el mismo debía ser llenado con la asistencia del encuestador, dada la falta de nivel académico de la población. Se procedió a entrevistar a 42 emprendedores habitantes del recinto, los datos recolectados fueron tabulados y analizados con el programa estadístico SPSS.

Con las actividades realizadas en la primera fase se logró armar una lista inicial de 36 emprendedores interesados en participar en el proyecto. Sin embargo hubo indecisión lo cual generó deserción, contando finalmente con 20 beneficiarios efectivos con los cuales se empezó a desarrollar la segunda fase: Análisis. En esta etapa se ejecutaron 4 observaciones de campo desarrolladas por un grupo de 27 de estudiantes de las carreras: Economía, Ingeniería en negocios internacionales y Licenciatura en administración de empresas. En estas visitas de observación los estudiantes de manera individual o en parejas estuvieron examinando todos los procesos de negocios que se realizaban en los emprendimientos, emitiendo anotaciones y un reporte donde se evidenció las principales falencias de los negocios. Con estos insumos y en conjunto con los estudiantes se realizó un consenso de cuáles eran los conocimientos comunes que se necesitaban reforzar en los emprendedores para poder aplicar mejores procesos de negocios. Los campos seleccionados fueron: presupuesto, ahorro, inversión, crédito y tributación.

La tercera etapa: Capacitación y diseño arrancó con la planificación de 7 sesiones de capacitación, las mismas que

fueron dictadas por 7 estudiantes de las carreras de Economía y Negocios internacionales, quienes se involucraron en el diseño didáctico de las clases, utilizando metodología dinámica que implicaba la participación activa de los asistentes haciendo uso de un lenguaje sencillo y utilizando ejemplos aterrizados a su contexto. Cabe recalcar que a las mismas asistieron un grupo de 20 beneficiarios sin embargo solo 15 se mostraron interesados en que se les diseñe una guía de procesos de negocios. Durante estas capacitaciones se estrecharon lazos de camaradería que reforzaron la confianza entre los emprendedores y estudiantes, punto crítico para poder tener más apertura en la intervención.

Al mismo tiempo que se impartían las capacitaciones los estudiantes trabajaron con los beneficiarios en la gestación de los nuevos procesos de negocios. Al terminar las sesiones de formación se realizó dos visitas de campo adicionales en las cuales los estudiantes terminaron de diseñar los nuevos procesos explicándoles el detalle de estos a los beneficiarios. El entregable final fue la generación de 15 guías de mejoras de procesos que incluían temas de logística, tributación, mercadeo, con las debidas recomendaciones.

En el proceso metodológico educativo utilizado en este proyecto de vinculación con la sociedad se aplicó la estrategia de Aprendizaje-Servicio donde el estudiante tiene un rol protagónico en la producción y ejecución de las actividades de intervención asesorados por el director y/o tutor de proyecto.

III. RESULTADOS Y ANÁLISIS

A. Del Proceso de Intervención en la Comunidad Beneficiaria

Cada una de las fases del proyecto generó información esencial para identificar factores y efectos incidentes que originaron los resultados dados.

En la etapa inicial de diagnóstico se entrevistó a 42 personas, 31 mujeres y 11 varones. Se ratificó la falta de educación pues el 64% de los entrevistados tienen educación primaria. El 100% de los encuestados ha realizado por lo menos 1 emprendimiento en los últimos 10 años, de los cuales el 35.7% lo ha cerrado por falta de recursos económicos y baja rentabilidad. El 95% es decir 40 personas indicaron tener emprendimientos en la actualidad. Las mujeres lideran el 72% de los emprendimientos y paralelamente hacen sus funciones de amas de casa, con un promedio de edad de 42 años. Estos emprendimientos son de tipo compraventa en su mayoría tiendas y bazares. Los emprendimientos de los varones están orientados a la venta de productos agrícola y de pesca. El 70% de los emprendimientos se crearon por necesidad y un 30% por oportunidad. El 72.5% de los encuestados tienen emprendimientos de más de un año y de estos el 44.8 % están en el rango de 1 a 3 años y el 41.3 % más de 5 años. El 87.5% de los emprendedores trabajan en su negocio con personas adicionales en un rango de 2 a 4.

Para determinar la situación actual de los emprendimientos se preparó una escala de Likert con varios tipos de afirmaciones que permitieron realizar un análisis más profundo del tema. El 65% de los encuestados estuvo de acuerdo y algo de acuerdo que su emprendimiento actualmente permite cubrir los gastos del hogar. El 65% de los encuestados estuvieron de acuerdo y algo de acuerdo que el negocio ha crecido desde su creación. El 85% de los emprendedores están de acuerdo y algo de acuerdo que el negocio ha permitido que la familia esté en una mejor situación económica.

En cuanto al emprendimiento dentro de la economía familiar se obtuvo la siguiente información: El 78% de los emprendimientos indicaron que una sola familia dependía económicamente del mismo. El 35% de los encuestados indican que el emprendimiento representa más del 50% del ingreso familiar. El 78% de los entrevistados mencionan tener un ingreso económico de otra actividad adicional al emprendimiento. En lo referente a la situación comercial y financiera del emprendimiento se encontró lo siguiente: El 40% de los emprendimientos atienden entre 5 a 10 clientes diarios y un 35% entre 10 a 15 y más de 15 clientes diarios. El 60% de los emprendedores no lleva un registro de ingresos y egresos de su negocio. No existe una tendencia en la metodología que usan para la fijación de precios de los productos. El 40% de los emprendedores reporta no conocer la rentabilidad del negocio. El 68% no tiene identificación tributaria. Solo el 10% de los emprendimientos utilizan tecnología para su negocio ya sea para la venta o promoción. En cuanto a las fuentes de financiamiento el 52,5% indica que utilizan sus ahorros personales, regalos familiares, herencias, el 17.5% fuentes informales como prestamos familiares o prestamistas y el 37.5% financiamiento formal del estado a través del bono de desarrollo humano o de cooperativas de ahorro y crédito. El 90% de los emprendedores desean fuentes de financiamiento adicionales. El 92% de los encuestados que corresponde a 36 negocios se mostraron interesados en intervenir en el proyecto de fortalecimiento de los emprendimientos.

Con la base de datos obtenida a través de las encuestas se procedió a convocar a los 36 habitantes del recinto interesados en formar parte de la segunda fase de análisis. No obstante a pesar de haber manifestado su interés por participar solo tuvimos una respuesta positiva por parte de 20 emprendedores. Con la respectiva autorización de los propietarios se procedió a asignar a estos emprendimientos un acompañamiento personalizado, el cual tuvo lugar durante varios días. En el mismo se pudo observar y registrar el detalle de los procesos de los negocios locales. Los estudiantes elaboraron informes donde plasmaron todo lo observado y sus primeras recomendaciones para el emprendimiento asignado. El conocimiento generado de estas observaciones sumado a la información recopilada de la fase uno permitió en consenso con los estudiantes determinar los puntos críticos y comunes a fortalecer en los

emprendimientos. Cabe recalcar que estos informes preliminares no fueron compartidos con los beneficiarios si no utilizados para consumo interno con el objeto de realizar la planificación de las capacitaciones de la tercera fase.

Con los resultados obtenidos de la fase dos se procedió a desarrollar la tercera etapa: Capacitación y diseño. Para la subetapa de Capacitación se planificó y ejecutó 7 sesiones de capacitación en las áreas que en la fase dos se identificaron como relevantes para el fortalecimiento de los emprendimientos. En la tabla II podemos observar las temáticas impartidas y la duración de las mismas. A estas sesiones asistieron los 20 emprendedores cuyos negocios fueron efectivamente observados.

TABLA II
CAPACITACIONES IMPARTIDAS

	Tema	Duración
Unidad 1	Presupuesto del negocio	1 sesión 3 horas
Unidad 2	Ahorro	1 sesión 3 horas
Unidad 3	Inversión	1 sesión 3 horas
Unidad 4	Crédito	2 sesiones 6 horas
Unidad 6	Tributación	2 sesiones 6 horas

Fuente: Autor

Los 20 asistentes a las capacitaciones recibieron una carpeta con todo el material de las sesiones impreso. Cada sesión de clase incluyó una serie de dinámicas didácticas que fomentaban la cohesión del grupo y a la vez reforzaban el conocimiento transmitido. Como cierre de las sesiones se realizaba una corta evaluación de lo aprendido incluyendo su posterior retroalimentación.

No obstante, de los 20 emprendedores que concurrentemente asistieron a las capacitaciones, solo 15 decidieron participar en la última subetapa del proyecto que era el diseño de guías de mejoras de procesos. La tabla III muestra el género de los emprendedores, el tipo de emprendimiento y la cantidad de estudiantes que diseñaron las guías de manera personalizada por emprendimiento.

TABLA III
LISTADO DE EMPRENDIMIENTOS CON GUIAS DE MEJORAS DE PROCESOS

N°	Género	Tipo de negocio	Estudiantes asignados
1	Femenino	Tienda	2
2	Femenino	Bisutería	2
3	Masculino	Venta de bebidas	2
4	Femenino	Bazar y costura	2
5	Femenino	Tienda	2

6	Femenino	Comedor	2
7	Femenino	Bazar	2
8	Femenino	Comedor	1
9	Femenino	Bazar	2
10	Femenino	Belleza y costura	1
11	Femenino	Tienda	2
12	Femenino	Costura y fotocopiadora	2
13	Femenino	Venta de helados	2
14	Femenino	Tienda	2
15	Femenino	Tienda	2

Fuente: Autor

Las guías de mejoras de procesos pasaron por un proceso de revisión por parte del tutor y director del proyecto con el objetivo de validar las mismas. La guía revisada fue entregada a los beneficiarios de manera individual, cada estudiante visitó al emprendedor en su negocio realizando una explicación detallada de la misma y de ser el caso ejecutar modificaciones menores a la guía.

Luego de la entrega final de las guías se ejecutó un taller personalizado para cada emprendedor en donde los estudiantes repasaron con los beneficiarios mediante una simulación lo estipulado en la guía, esto con el fin de corroborar que lo indicado en la misma había sido asimilado en su totalidad.

Con estas últimas actividades se dio por terminada esta intervención en la comunidad. Es relevante indicar que cada objetivo específico de este proyecto estaba alineado con cada una de sus fases. En la tabla IV vamos a describir los resultados tanto esperados como obtenidos de esta intervención.

TABLA IV
RESULTADOS ESPERADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS
DEL PROYECTO

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	RESULTADOS ESPERADOS	RESULTADOS OBTENIDOS
<ul style="list-style-type: none"> Identificar los emprendimientos existentes en el Recinto La Unión mediante un análisis de mercado. 	Generación de un diagnóstico sobre los emprendimientos en el recinto la Unión	Se detectó que la mayoría de los negocios se iniciaron para solventar los gastos de las familias. La mayoría de los emprendimientos son el principal ingreso familiar y sirven para cubrir más del 50% de las necesidades del hogar. Los emprendimientos son generados en su mayoría por mujeres mayores a 42 años con poca formación académica, se dedican principalmente a la compra y venta de productos como tiendas y bazares. Se diagnóstico el interés de 36 emprendedores en participar en el proyecto.
<ul style="list-style-type: none"> Analizar los procesos de negocios de los emprendimientos existentes utilizando la técnica de observación directa. 	Conocimiento del manejo de los 20 emprendimientos inscritos en el proyecto, mediante el acompañamiento en la ejecución todos sus procesos. Determinando sus fortalezas y debilidades.	Acompañamiento personalizado a 20 emprendimientos donde se identificó los ámbitos en los que existían falencias. Con este insumo se propusieron los temas en los cuales se debía capacitar a los beneficiarios.
<ul style="list-style-type: none"> Mejorar los procesos de negocios existentes mediante la aplicación de técnicas efectivas de aprendizaje 	Emprendedores capacitados en las áreas donde presentan mayor debilidad permitiéndoles entender los nuevos procesos a diseñar.	Se capacitó a 20 emprendedores en temas de: Presupuesto del negocio, ahorro, inversión, crédito y tributación. Sin embargo, solo 15 de ellos estuvieron dispuestos a participar en el diseño de la guía de mejora de procesos, la misma que fue entregada y validada por los dueños de los emprendimientos.

Fuente: Autor

B. Del Proceso de Intervención de los Estudiantes y Docentes

En este proyecto participaron 28 estudiantes de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas en las carreras de: Licenciatura en administración de empresas, Ingeniería en negocios internacionales y Economía.

Los instrumentos empleados para el monitoreo, control y evaluación de la intervención fueron los siguientes:

- Informes de actividades mensuales.
- Reuniones mensuales con el director del proyecto para la retroalimentación de las actividades realizadas y posibles mejoras.
- Observación física por parte del director del proyecto en las actividades.
- Presentación de las guías de procesos al director para su posterior entrega a los beneficiarios.



Fig. 1 Clausura del proyecto 7 de diciembre del 2018.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En los países en vía de desarrollo es vital impulsar el desarrollo rural para promover el crecimiento económico, erradicar la pobreza y fortalecer la sostenibilidad. Estos últimos forman parte de los objetivos de desarrollo sostenible ODS [9] que promulgan cambios positivos en beneficio de la sociedad. Los entornos rurales latinoamericanos muestran características comunes como la alta participación de la mujer que puede incidir en el desarrollo de este como lo menciona Buendía-Martínez, I. & Carrasco, I. [10]. Los principales emprendedores de negocios en el recinto La Unión son mujeres mayores a 42 años y con poca formación académica, por eso buscan incursionar en actividades comerciales simples como la compra y venta de productos.

Como lo menciona Mora Guerrero, Gloria & Fernández Darraz, María & Victoria Ortega Olivetti, Sofía [11] las mujeres rurales primordialmente se definen como madres y sustento emocional de la familia, aunque también quieren desempeñarse como socia-productora y mujer campesina los que le genera una contradicción, por este motivo buscan emprendimientos que no las aleje de sus obligaciones familiares y domésticas.

Según Chávez y Jaime (2015, p.2) “El Ecuador posee la tasa más alta de Latinoamérica en emprendimiento por necesidad seguido por Perú y Brasil. Lamentablemente, los emprendedores destacados son los que han terminado apenas

su educación secundaria”. Esto se ratifica en el recinto la Unión donde la mayoría de los emprendimientos se iniciaron por necesidad más no por oportunidad. Esto se explica por el bajo nivel socio económico de sus habitantes que los ha empujado a buscar actividades que les permita obtener mayores recursos económicos y solventar los gastos del núcleo familiar. La poca instrucción académica de los emprendedores del recinto se ve reflejada en la forma como manejan los negocios pues estos presentaban mecanismos muy básicos donde no existía planificación.

Las mujeres emprendedoras a diferencia de los hombres demostraron estar dispuestas a recibir ayuda para que sus negocios generen mayores ingresos permitiendo mejorar la calidad de vida familiar, este comportamiento se menciona en investigaciones de mujeres rurales [11] donde buscan satisfacción personal y seguridad a través de su participación en actividades productivas.

Como se puede apreciar en este artículo la mayoría de los emprendimientos son tiendas, esto se podría explicar por el hecho de que los abastecimientos de insumos se encuentran muy lejanos al recinto. Sin embargo, al tener tantos emprendimientos similares o iguales se está generando una fuerte competencia, se aconseja en la siguiente intervención empoderar a los pobladores para generar una asociatividad que les permita unir fuerzas y trabajar en conjunto para lograr mayores beneficios personales y comunitarios.

El precario acceso vial al recinto genera una gran dificultad para los emprendedores porque incrementa los costos relacionados a la búsqueda de proveedores idóneos y a la compra de materia prima. En cierta forma esto último podría ser solventado a través del uso eficiente de redes de comunicación sin embargo por la ubicación geográfica del recinto la señal de los proveedores de estos servicios es muy limitada. Es importante seguir impulsando proyectos de intervención a través del modelo de triple hélice donde la academia, la empresa y el gobierno aporten a una mejora en los accesos viales y tecnológicos del recinto.

El tener contacto con una realidad que se aleja a la propia motiva a los participantes de este tipo de proyectos a ser solidarios y empáticos, utilizando los conocimientos adquiridos en la academia para buscar soluciones innovadoras contribuyendo a resolver los problemas latentes existentes en la sociedad.

Se destaca en este tipo de proyectos la prudencia que debe existir al hacer ofrecimientos a los beneficiarios en lo que respecta a los resultados finales de la intervención. Las grandes transformaciones no se alcanzan en el corto plazo por lo cual si se generan falsas expectativas luego al no ser alcanzadas puede dar lugar a decepciones y pérdida de credibilidad.

El proceso de aprendizaje debe continuar en el recinto abarcando temas que permitan la mejora de la gestión de los negocios. Para el mismo deberán realizarse diseños

didácticos previos con metodología y estrategias acorde al contexto de los emprendedores.

Es imperativo preparar previamente a los participantes sean de la academia, empresa o gobierno sobre la comunicación verbal y corporal que deben tener con los emprendedores rurales, recalando la responsabilidad moral y ética que tienen con estas personas que participan de los proyectos de desarrollo social.

REFERENCIAS

- [1] I. Martín Moreno y L. Moreira Cuadros, «Inclusión productiva de las mujeres para impulsar el fortalecimiento comunitario del recinto La Unión – Durán,» 2018. [En línea]. Available: http://www.laccei.org/LACCEI2018-Lima/full_papers/FP322.pdf.
- [2] Banco de Desarrollo de América Latina, «Emprendimiento en América Latina,» CAF - Banco de Desarrollo de América Latina, Bogotá, 2013.
- [3] M.-Á. Galindo y M. T. Méndez, «La Actividad Eemprededora y Competividad: Factores que Inciden sobre los Empreedores,» *Papeles de Europa*, n° 22, pp. 61-75, 2011.
- [4] P. Lorca Mesina, «Modelo de Factores que inciden en el éxito de emprendimientos sociales en América Latina: Estudio Cualitativo,» 2013. [En línea]. Available: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/112189>.
- [5] Banco Mundial, «Doing Business,» Mayo 2018. [En línea]. Available: <http://espanol.doingbusiness.org/es/rankings>.
- [6] M. Moreira, I. Bajaña, B. Pico, G. Guerrero y J. Villarroel, «Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador,» *Ciencias Sociales y Economía*, vol. 2, n° 1, pp. 1-22, 2018.
- [7] United State Agency Internacional Development, «Microempresas y Microfinanzas en Ecuador,» Development Alternatives Inc., Ohio, 2005.
- [8] L. J. Cisneros Terán, T. d. J. Meza Clark y J. E. Meza Clark, «Análisis de los Microemprendimientos Dirigidos por Mujeres en un Sector Popular de la ciudad de Guayaquil - Ecuador,» *Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador*, pp. 1-15, Octubre 2016.
- [9] Organización de las Naciones Unidas, «2030 Agenda para el Desarrollo Sostenible,» Naciones Unidas, París, 2016.
- [10] I. Buendía-Martínez y I. Carrasco, «Mujer, actividad emprendedora y desarrollo rural en América Latina y el Caribe,» 30 Diciembre 2013. [En línea]. Available: <http://www.scielo.org.co/pdf/cudr/v10n72/v10n72a03.pdf>.
- [11] G. M. Mora Guerrero, F. Darraz, M. Cecilia y S. V. Ortega Olivetti, «Asociacionismo Productivo y Empoderamiento de Mujeres Rurales: Madres

multiactivas, socias y mujeres campesinas,» *Cultura Hombre Sociedad-CUHSO*, vol. 26, n° 1, pp. 133-160, 2016.

- [12] K. Chávez Garcés y E. J. Carriel, «El emprendimiento de las mujeres en el Ecuador, ¿Una necesidad o una oportunidad?,» *Memorias del XVI Encuentro y IV Congreso Internacional RED Motiva*, n° 1, pp. 291-305, 2016.