



Original Research Paper

ASESORAMIENTO DIGITAL PARA LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS EN EL CANTÓN DAULE

DIGITAL ADVICE FOR THE CREATION OF MICRO-ENTERPRISES IN THE CANTON DAULE

Información de artículo

Cortez Vargas Marlene Jacqueline

Licenciada en Ciencias de la Educación mención Informática, Universidad de Guayaquil, Daule, Ecuador

ORCID: 0000-0003-2193-0461

marlene_jacqueline@hotmail.com

Alvarado Fiallo Soraya Francisca

Ingeniera Comercial, Universidad de Guayaquil, Daule, Ecuador

ORCID: 0000-0002-2867-6307

salvaradof.istjba@gmail.com

Fajardo Campaña Catherine Magdalena

Ingeniera Comercial y Empresarial, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Daule, Ecuador

ORCID: 0000-0002-9988-3557

cfajardoc.istjba@gmail.com

Vinces Pivaque Mariuxi Piedad

Magister en Comunicación, Universidad Estatal de Milagro, Guayaquil, Ecuador

ORCID: 0000-0002-6959-3014

mvincesp.istjba@gmail.com

Revista Científica Aristas

Recibido: 10 de marzo del 2021

Aceptado: 25 de mayo del 2021

Vol. 3, No. 1, mayo

ISSN: 2600-5662

Pág. 72-90

RESUMEN

Existen dos tipos de emprendedores, los de oportunidad y aquellos que por necesidad deciden emprender, a su vez estos pueden subclasificarse en innovadores o continuadores de los actuales patrones del mercado. Independientemente de las motivaciones por las cuales se realice el emprendimiento, las personas que los administran necesitarán de conocimientos técnicos que le permitan desarrollar el negocio. La presente investigación trata de analizar cuáles son los factores internos y externos que afectan negativamente en la implementación y ejecución de un emprendimiento productivo, posteriormente se analiza la factibilidad de la implementación de asesorías virtuales que ofrezcan respaldos cognitivos a las personas (desde el punto de vista de la demanda). Las asesorías externas especializadas pueden ser un elemento indispensable en el desarrollo o en la continuidad de la actividad comercial, caso contrario se corre el riesgo de perder el capital inicial invertido. Los resultados encontrados no abordan la viabilidad financiera de la propuesta, tampoco se los percibe desde la cosmovisión de una empresa privada o institución pública, ya que se espera que los postulados mencionados sirvan como insumo primario para que cualquier persona los examine y los considere como un análisis previo del mercado.

Palabras claves: asesorías virtuales, emprendimientos, factores internos, factores externos, microempresa.

ABSTRACT

There are two types of entrepreneurs, those of opportunity and those who by necessity decide to undertake, in turn these can be sub-classified into innovators or continuators of current market patterns. Regardless of the motivations for which the venture is carried out, the people who manage them will need technical knowledge that will allow them to develop the business. This research tries to analyze which are the internal and external factors that negatively affect the implementation and execution of a productive enterprise, subsequently the feasibility of the implementation of virtual consultancies that offer cognitive support to people (from the point of view of demand). Specialized external consultancies can be an essential element in the development or continuity of business activity, otherwise there is a risk of losing the initial capital invested. The results found do not address the financial viability of the proposal, nor are they perceived from the worldview of a private company or public institution, since the postulates are expected to serve as primary input for anyone to examine and consider as a previous analysis of the market.

Keywords: virtual consultancies, ventures, internal factors, external factors, microenterprise.

INTRODUCCIÓN

El covid-19 ha reflejado debilidades significativas en todas las áreas humanas, tales como la salud, alimentación o educación, estas representan el puntal sobre el cual se sostiene la sociedad moderna. Sin embargo, no todas las perspectivas son negativas, con la llegada del coronavirus llegó el *boom* del comercio digital (el mismo que se encontraba en ascenso), dando un salto histórico que según los expertos difícilmente retrocederá a los niveles previos a la pandemia. Por lo tanto, los negocios digitales muestran claras oportunidades de desarrollo para aquellos emprendedores que deseen arriesgarse en este nuevo campo poco explorado, ya que deben sortear obstáculos financieros derivados de la crisis sanitaria (hasta la fecha no es posible determinar el grado de contracción económica que se alcanzará en los próximos años). Estos emprendimientos digitales deberán comprender que no solo se trata de vender productos por internet, sino diseñar todo un ecosistema virtual que permita la satisfacción de los clientes (British Broadcasting Corporation, 2020).

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en Latinoamérica existen 8 oportunidades para la creación de negocios digitales, entre los que se encuentran: diseño y creación de plataformas de educación a distancia, telemedicina, servicios virtuales para comercios electrónicos, servicios digitales para el sector agrícola, realidad aumentada aplicada a los negocios, desarrollo de animación digital y software para videojuegos, ciberseguridad y tecnologías para el campo financiero (British Broadcasting Corporation, 2020).

Las oportunidades anteriormente mencionadas se encuentran disponibles para empresas de todo tamaño, para dicho aprovechamiento se requiere de conocimientos profundos de cómo funciona el mercado objetivo, los cuales determinarán en la subsistencia de la empresa a corto, mediano o largo plazo. Otro elemento por considerar es que no basta

con tener ideas que aparentan ser innovadoras, sino que es necesario que estas ideas generen soluciones prácticas a necesidades comunes de las personas.

Entre otros de los efectos colaterales que trajo consigo la pandemia, se encuentra la crisis económica y la reducción de las plazas laborales formales, con tasas de desempleo que ascienden de manera diaria. La Organización Internacional del Trabajo (OIT), estima que en el año 2020 se perdieron aproximadamente 255 millones de trabajo en todo el planeta, es decir, cuatro veces más que la crisis del año 2009, siendo las áreas más afectadas la hotelería, el turismo y los locales de expendio de comidas (El Universo, 2021). A nivel nacional, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) sostiene que en el año 2020 se perdieron 650.578 empleos en el Ecuador, aumentando la informalidad al 51,1 %, siendo la falta de liquidez y la austeridad del gobierno derivada de la pandemia las principales causas de dichos despidos. Además, la pobreza pasó del 25 % al 32 %, lo cual significa que las personas viven con menos de 2,80 dólares diarios (El Comercio, 2021).

A todos los problemas económicos de los últimos años, se suman los problemas políticos, sociales, étnicos por los cuales surca la humanidad, donde la actual generación es considerada como la más preparada de la historia (a nivel académico), no obstante, se encuentran sin espacios necesarios en el mundo laboral. Por ello, para muchas personas, emprender no es una opción, sino su principal motivación para el desarrollo laboral y social (Sorroche, 2017).

Se ha demostrado que en la actividad emprendedora la percepción de riesgo es un factor importante que determina la puesta en marcha de algún proyecto, en otras palabras, a mayor percepción de riesgo menor será la intención de emprender, por lo tanto, esta percepción puede considerarse como una consecuencia del miedo al fracaso. Estos miedos se van disipando a medida que existan respaldos en el entorno, legitimidad, fortaleza económica, entre otros (Blanco-Gonzalez, Díez, & Prado, 2014).

El emprendimiento empresarial es definido como la habilidad de una persona para transformar sus ideas en acciones que le generen réditos. Entre las características generales que debe poseer un emprendedor se encuentra la creatividad, la innovación, la capacidad para asumir riesgos, la habilidad en la planificación estratégica y en la gestión para lograr los objetivos propuestos (European Commission, 2008).

Estudios indican que factores como la edad, la seguridad personal y el contexto, son los principales elementos de influencia que determinan la conducta de los individuos frente al riesgo de fracasar en un determinado emprendimiento productivo. Por lo tanto, para afrontar el miedo al fracaso, es necesario realizar actividades que fortalezcan la seguridad personal y que mejoren el contexto del emprendedor. La creación de emprendimientos se relaciona con el desempeño económico, debido a que se incrementa la competitividad (Samaniego & Reyes, 2016).

El emprendimiento es un motor indispensable de una sociedad en la creación del empleo y crecimiento económico, pero para desarrollarlo deben existir ciertas características que permitan la creación de dichos emprendimientos y que estos se mantengan durante muchos años. Existen estudios optimistas que mencionan que el 50 % de las nuevas empresas sobreviven los 3 primeros años, mientras que las perspectivas negativas indican que únicamente lo hacen el 5 %, es decir, el 95 % fracasa en este lapso. Los motivos por

los cuales fracasan son muy variados, por ejemplo, los factores personales, el tipo de emprendimiento o industria que se desarrolla, o por cuestiones de tipo organizacional (Fuentelsaz & González, 2015).

En el año 2013, Ecuador fue considerado como el país con la mayor tasa de “emprendimiento por necesidad” *per cápita* de la región, donde se afirmaba que 1 de cada 3 adultos realizaba actividades emprendedoras (aproximadamente el 36 % de las personas), este mismo indicador señalaba que dichas actividades corresponden al 15,8 % en el 2009. Desafortunadamente el 90 % de estos emprendimientos tienden a fracasar en los primeros 3 años (Líderes, 2018).

Estas cifras muestran dos caras de una misma moneda, por un lado, señalan que los ecuatorianos no tienen temor de proponer o intentar desarrollar nuevas ideas, por el otro, existen factores adversos que destruyen las mismas; lo cual provoca que las empresas o emprendimientos no sean sostenibles y rentables. La incertidumbre que rodea a los emprendedores es un elemento preponderante que limita el éxito, donde el estrés asociado a la toma de decisiones puede desencadenar en errores perjudiciales para el negocio.

El uso de los recursos tecnológicos impacta positivamente en los rendimientos de los emprendimientos, ya que se masifica la automatización de los procesos, se tiene acceso a la información en cortos períodos, permite reducir las operaciones transaccionales y existe flexibilidad en los aprendizajes relacionados al entorno de trabajo. Las herramientas tecnológicas permiten establecer nuevas tendencias en cuanto a la creación y administración de las empresas o negocios, por lo tanto, los emprendedores deben crear una sinergia permanente con los entornos virtuales para salvaguardar su inversión (Casal, Erazo, & Casal, 2019).

Las personas poseen la capacidad innata de realizar emprendimientos productivos (empresas) a diferentes escalas, sin embargo, muchos de ellos no se mantienen debido a factores internos y externos de las personas (miedos e incertidumbres respectivamente) y de las empresas (poca capacidad administrativa y alta competitividad respectivamente). También existen ejemplos de la capacidad creativa de las personas en medio de circunstancias adversas, logrando adaptación y resiliencia frente a los cambios inesperados. Con estos antecedentes, la investigación trata de analizar los principales factores internos y externos que preocupan a las personas del cantón Daule antes y después del desarrollo de un determinado emprendimiento, además se analiza la factibilidad de la realización de asesoramientos virtuales en temas demandados por los emprendedores.

METODOLOGÍA

El enfoque de la investigación es de tipo cuantitativo ya que las encuestas aplicadas fueron proyectadas estadísticamente. Estos valores ayudaron a conocer la percepción de los emprendedores del cantón Daule (rurales y urbanos) sobre los factores que repercuten de manera negativa al iniciarse y ejecutarse un determinado negocio.

El diseño es de campo, donde se aplicaron 122 encuestas a personas que hayan realizado emprendimientos durante los últimos 5 años. La información se la obtuvo a través de la visualización de los negocios dentro la jurisdicción política urbana del cantón objeto de estudio, y de la información provenientes de terceros, quienes comunicaron sobre

personas que tienen o tuvieron negocios durante el lapso en análisis. El muestreo aplicado fue por conveniencia a 122 personas. El modelo de la encuesta se detalla en el anexo 1.

Se aplicó un alcance de tipo descriptivo, en el que únicamente se detallan la situación sobre los factores internos y externos que repercuten negativamente al iniciarse y ejecutarse un emprendimiento, además se realiza un análisis sobre la viabilidad (no financiera) en la implementación de un grupo asesor que respalde las propuestas de los emprendedores del cantón.

RESULTADOS

Factores internos y externos que repercuten en los emprendimientos

El 77,1 % (figura 1) de los 122 emprendedores microempresariales (de ingresos hasta 300.000 dólares y que cuente con hasta 9 trabajadores) encuestados del área urbana y rural del cantón Daule, expresa que los principales factores iniciales que pudieron impedir que su emprendimiento se desarrolle son, la falta de capital económico propio, la falta de conocimientos en el área del emprendimiento y la alta competitividad en el área de emprendimiento.

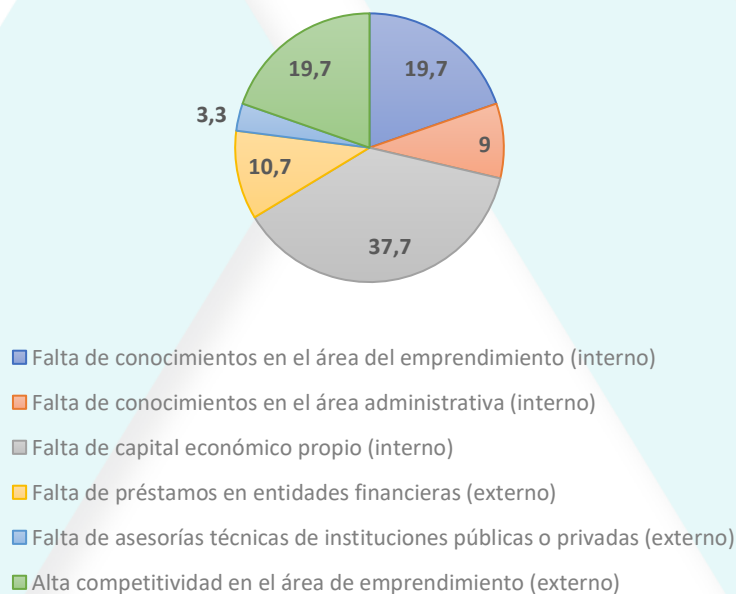


Figura 28. Factores que pudieron impedir el desarrollo del emprendimiento al iniciarlo

Los emprendedores infieren que una baja disponibilidad de ahorros económicos propios limitaría la factibilidad en el desarrollo de su plan de negocios, para entender mejor esta percepción debemos preguntarnos ¿cuánto necesita un emprendedor para empezar su negocio?

Según Global Entrepreneurship Monitor (2017), la inversión requerida para iniciar un negocio es muy variable en todo el mundo, por ejemplo, en Europa es de \$ 17.200, en Asia y Oceanía es de \$ 15.200 y en América del Norte es de \$ 18.500, estos altos valores (en comparación con otras regiones) se deben principalmente porque en estas zonas se concentran las economías basadas en innovación y desarrollo tecnológico. Por otra parte, el promedio en África está en \$ 4.900 y el de América Latina y El Caribe en \$ 2.600. El

monto para iniciar un negocio también varía entre los últimos países, los cuales se encuentran entre \$ 250 en Uruguay hasta \$ 6.400 en Colombia pasando por \$ 2.000 en Ecuador (figura 2).

En el contexto nacional, alrededor del 33 % de los adultos inició negocios que requirieron menos de \$ 1000; mientras que más de la mitad invirtió entre \$ 1.000 y \$ 10.000. Sólo 5 % de emprendedores reporta una inversión inicial superior a \$ 6.000, llegando hasta \$ 400.000 (Lasio & Zambrano, Financiamiento para emprendedores, 2016).

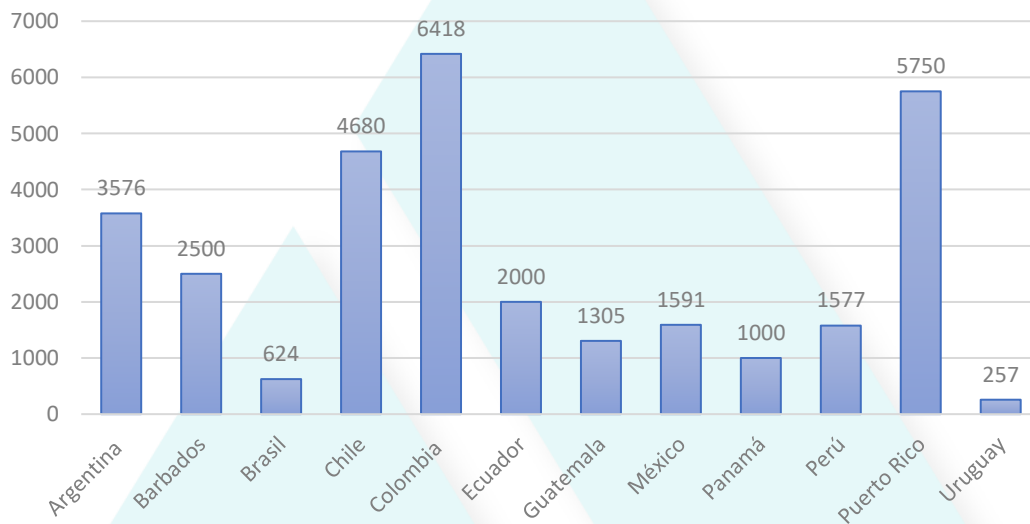


Figura 29. Monto requerido para iniciar negocios en países de América y Caribe. Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (2017)

En la región la mayoría de los emprendedores (96 %) empiezan financiando sus actividades con recursos económicos propios, ya sea de forma total o parcial. En el Ecuador el 98 % de los emprendedores invierte sus recursos en su negocio. Estos recursos cubren en promedio el 74 % de la inversión inicial necesaria (Lasio & Zambrano, Financiamiento para emprendedores, 2016).

Estos índices refuerzan la idea general que tienen los emprendedores de Daule, los cuales consienten como indispensable la disponibilidad de recursos propios para empezar a emprender. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el 54,21 % de las personas mayores de edad no poseen una cuenta bancaria. Por otra parte, el 58,8 % de hogares ecuatorianos tiene “capacidad de ahorro”, es decir, los ingresos mensuales son superiores a sus egresos, mientras el 41,1 % viven con gastos superiores a sus ingresos (déficit), el restante poblacional que representa al 0,1 % equipara sus ingresos con sus gastos, por lo tanto, no dispone de capacidad de ahorro (Gestión Digital, 2019).

Los factores fueron divididos en internos y externos, donde los primeros hacen referencia a aquellos elementos que dependen de manera preferencial al sujeto o persona que desea emprender, mientras que los otros, indican elementos dependientes a terceros, en el cual las capacidades propias tienen poca influencia para afectar de manera positiva o negativa en la obtención de un determinado resultado. Tanto los factores internos como externos pueden presentarse al iniciar y durante el desarrollo o ejecución del emprendimiento productivo.

En base a los resultados estadísticos se realiza un esquema gráfico para indicar aquellos factores prioritarios, los cuales se los clasifica en factores base, factor medio y factores cúspide, de la siguiente manera:

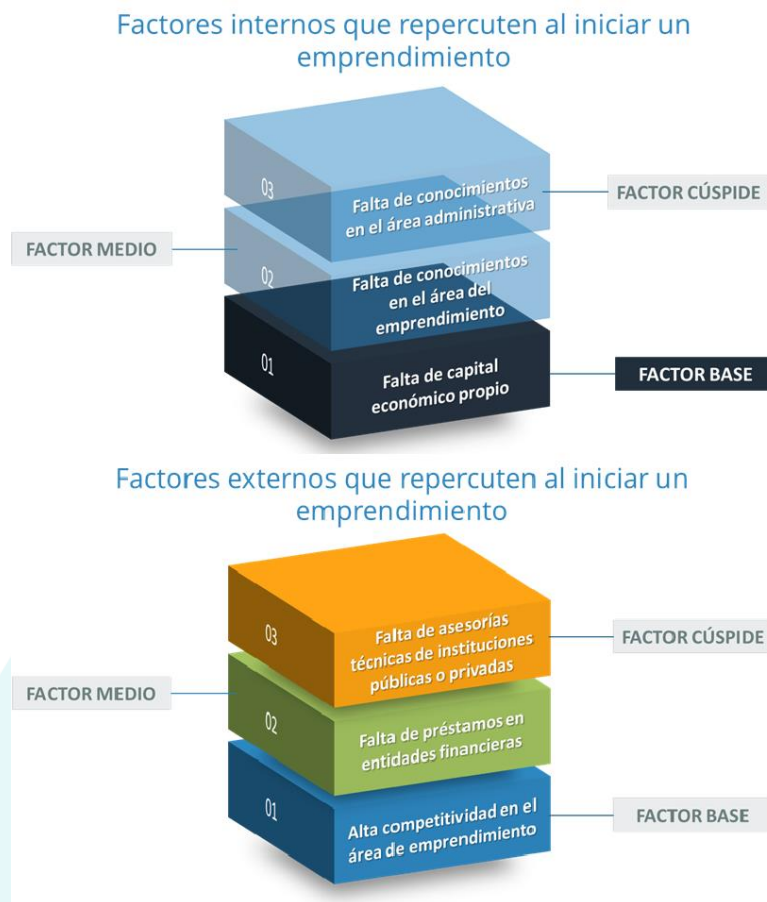


Figura 30. Factores internos y externos que repercuten al iniciar un emprendimiento. Fuente: Elaboración de los autores

Los factores bases internos y externos (respectivamente) que mayores incertidumbres causan a los emprendedores microempresariales son la falta de capital económico propio y alta competitividad (figura 3). El primero podría ser solventado a través de una cultura de ahorro personal, dado que la inversión primaria bordea los \$ 2.000 (según la figura 2); aunque esta cantidad es representativa, los niveles de ingreso-ahorro permitirían establecer este capital económico necesario para empezar los emprendimientos. Por su parte, la alta competitividad es un elemento disuasorio para los emprendedores, el cual se mantiene durante el desarrollo del negocio (posteriormente se ahondará en este aspecto).

La suma porcentual de cada uno de los factores es la siguiente:

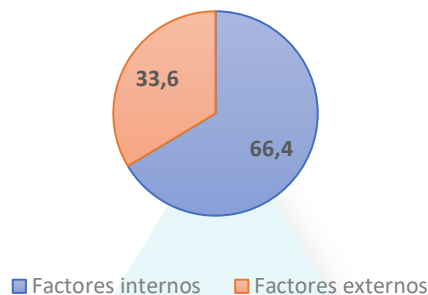


Figura 31. Suma de porcentajes de los factores internos y externos que repercuten al iniciar un emprendimiento

Como muestra la figura 4, los factores internos tienen un mayor “peso disuasivo” al iniciar un negocio en comparación con los externos. La falta de capital y de conocimientos arriesga la concepción y posterior ejecución de un emprendimiento, donde los sentimientos de miedo al fracaso se ven potenciados por la falta de los respaldos anteriormente indicados. En otras palabras, al crearse un “ecosistema interno estable” en las personas, el número de emprendimientos aumentará significativamente.

También resulta útil plantearse, ¿qué factores son los predominantes al ejecutarse el emprendimiento microempresarial?

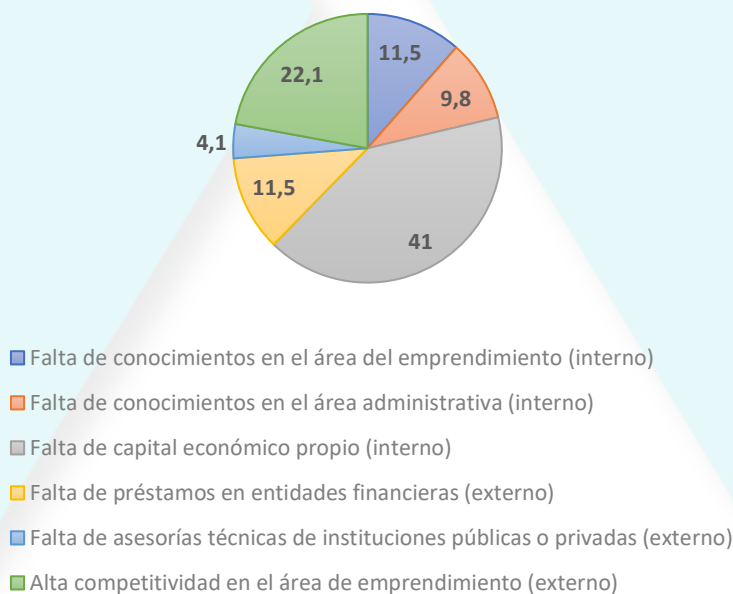


Figura 32. Factores que pudieran impedir el desarrollo del emprendimiento al ejecutarse

De manera general, los porcentajes de la percepción de impedimento en el desarrollo de un negocio en los diferentes factores no se ven modificados significativamente, al compararse con los mismos factores al iniciarse el emprendimiento (figura 5). La falta de recursos económicos propios y la alta competitividad suman 63,1 %, seguidos por la falta de préstamos y de asesorías técnicas especializadas (ambas con 11,5 %).

Los factores prioritarios tanto a nivel interno como externo en el desarrollo o ejecución del emprendimiento coinciden en todos sus niveles con los factores iniciales (figura 6).

Factores internos que repercuten al desarrollarse un emprendimiento

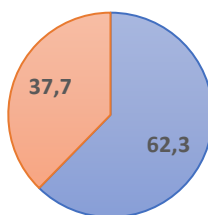


Factores externos que repercuten al desarrollarse un emprendimiento



Figura 33. Factores internos y externos que repercuten al desarrollarse un emprendimiento. Fuente: Elaboración de los autores

Al realizarse la suma de porcentajes de la percepción de los elementos que pueden impedir el desarrollo de los emprendimientos (al ejecutarse), los factores internos se reducen en 4 %. Sin embargo, este valor se encuentra dentro del 5 % de margen de error que poseen este tipo de investigaciones, por lo tanto, se afirman que estos valores son estadísticamente iguales a los de la figura 4.



■ Factores internos ■ Factores externos

Figura 34. Suma de porcentajes de los factores internos y externos que repercuten al desarrollarse un emprendimiento

En base a la figura 8, se puede señalar que el 38,5 % de los emprendimientos que han surgido en los últimos 5 años se encuentran en el área de compra y venta de productos varios, tales como tiendas de productos de consumo masivo, tiendas de ropas, entre otros;

mientras que el 19,7 % se encuentran en el área de elaboración de productos de consumo humano, principalmente restaurantes.

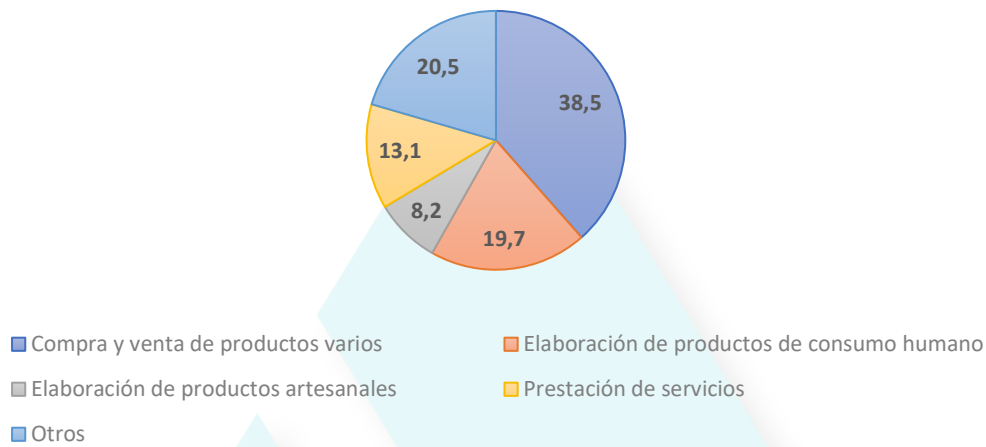


Figura 35. Área de los emprendimientos

Destaca que el 41 % de los emprendimientos que han surgido en los últimos 5 años se mantienen en la actualidad, por lo tanto, el 59 % de los mismos ya no existen. Esto se debe a factores como la elevada competitividad existente, también por la iliquidez para las adquisiciones necesarias del negocio, o por malas decisiones administrativas tomadas por los emprendedores, las cuales derivan de la inexperiencia o por falta de criterios técnicos necesarios (figura 9).

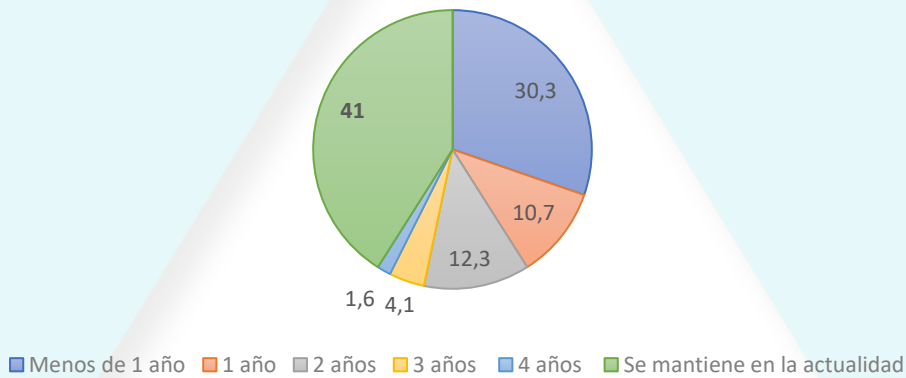


Figura 36. Tiempo de durabilidad del emprendimiento

Factibilidad de las asesorías virtuales para emprendedores microempresariales

Como todo grupo humano, los emprendedores poseen aprehensiones relacionadas a la actividad económica que desean realizar, donde prevalecen factores intrínsecos y externos, y las estadísticas confirman que más de la mitad de los negocios cerrarán sus actividades en cortos lapsos de tiempo. Por ello, se requiere conocer si con estas perspectivas negativas existe un nicho de mercado para que empresas, entidades o instituciones realicen asesorías especializadas a los microempresarios del cantón Daule.

Durante la pandemia de covid-19 que empezó en el año 2020, se potenció la interconectividad a distancia entre las personas, ya sea con fines laborales o educativos.

Esto permitió la creación de muchos emprendimientos productivos que trataron de responder a las nuevas necesidades en medio del confinamiento masivo, por ejemplo, el desarrollo de *delivery* para varios productos, implementación de negocios para la preparación de alimentos, producción y venta de insumos para prevenir el contagio del coronavirus, entre otros.

Unas de las áreas que tuvo mayor impacto en la población menor de 22 años (principalmente) fue la educativa, debido a que los estudiantes virtualizaron la forma de enseñanza y del aprendizaje, sin embargo, la población que de manera directa no participó en este tipo de metodologías, también tuvo una asimilación pasiva del proceso, de tal manera que pueden valorar desde su perspectiva la utilización de la modalidad en el aprendizaje de los conocimientos. En este aspecto, el 86,1 % de los 122 emprendedores encuestados indica que prefieren la modalidad presencial en el aprendizaje técnico y únicamente el 13,9 % estima que la modalidad virtual es más eficiente (figura 10).

Estos índices desalentarían la creación de un emprendimiento virtual que tenga como objetivo el fortalecimiento de los actuales y futuros emprendimientos en el cantón Daule. Sin embargo, el desarrollo de este tipo de emprendimiento innovador no se vería afectado en personas que deseen asumir este tipo de riesgos, ya que, de manera hipotética la resistencia por la modalidad se debería a la poca implementación en el medio de asistencias técnicas virtuales, o por las insatisfactorias experiencias en la ejecución de la educación virtual (en todos sus niveles), el mismo que no respondió a un proceso innovador sino adaptativo de las circunstancias del 2020, en otras palabras, existe el campo extenso para implementar un emprendimiento que sostenga a los emprendedores, a través de las herramientas tecnológicas disponibles .

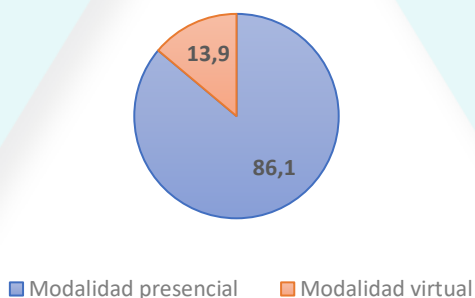


Figura 37. Preferencia entre las modalidades para adquirir conocimientos técnicos

No obstante, un 63,1 % de las personas estaría dispuesta a recibir las asesorías a través de herramientas virtuales e incluso autofinanciar las mismas (figura 11). Quizás se interioriza que las asesorías son un respaldo técnico especializado en la toma de las decisiones, además ahorran tiempo en los análisis de los supuestos, otorgan tranquilidad por la asistencia y fortalecimiento en áreas específicas, y permiten ahorrar gastos al optimizarse los recursos y el dinero (Aguilló, 2017).

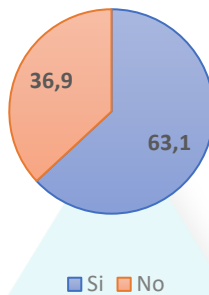


Figura 38. Nivel de disponibilidad para pagar por asesorías virtuales

El 38,5 % manifestó que recibieron asesorías técnicas para mantener o potenciar su emprendimiento en los últimos 3 años (figura 12). Estos datos pueden estar relacionados con el nivel de durabilidad de los emprendimientos microempresariales, donde el 41 % de estos cierran sus operaciones entre 6 meses y un año (figura 9). Deduciendo que el bajo nivel de asesoramiento repercute en la estabilidad de los negocios, por lo tanto, debe existir la premisa (entre emprendedores y autoridades) que el fortalecimiento cognitivo permitirá aumentar los actuales niveles de durabilidad en los emprendimientos.

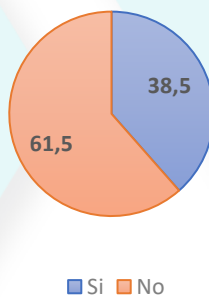


Figura 39. Nivel de asesoramiento en los últimos 3 años

Existe un amplio consenso en percibir que las asesorías técnicas especializadas son un elemento importante para el mantenimiento o potenciación de su emprendimiento (figura 13). Al principio los emprendedores consideran que gestionar de manera propia es una forma eficiente en la administración, por la reducción de los egresos en asesorías. A medida que el negocio avanza, se presentan nuevas particularidades poco abordadas por los microempresarios, debido a que existen desconocimientos en varias áreas. En ese momento, existe el determinado “punto sin retorno” (las decisiones que se tomen afectarán de manera positiva o negativa) en los administradores, ya que evaluarán si se mantiene el actual estatus, o si por el contrario pedirán respaldo a través de asesorías que le permitan prevenir futuros problemas. Donde la asesoría se convierte en una herramienta predictiva-preventiva, más que resolutive.

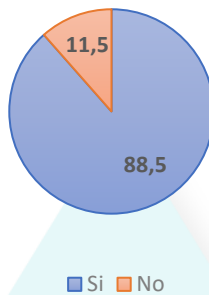


Figura 40. Nivel de percepción sobre la importancia de las asesorías

Existe preferencias por las asesorías públicas sobre las privadas, quizás por la poca irrupción en el mercado dauleño de parte de las empresas privadas en este segmento (pocas empresas grandes dentro del sector), o por los costos asociados a este tipo de servicios (figura 14).

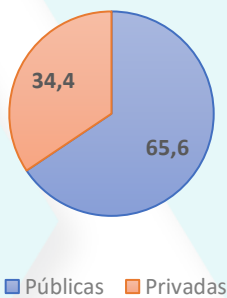


Figura 41. Preferencia de las asesorías públicas y privadas

El tiempo también es un factor bien definido para las personas emprendedoras, las cuales asienten en la necesidad de las asesorías, pero que las mismas no demanden mucho de su tiempo disponible. El 51,6 % estima que las asesorías deberían estar entre 3 y 5 horas semanales (figura 15). Estos valores están acorde a la necesidad de la optimización de los recursos, de manera preferencial el tiempo.

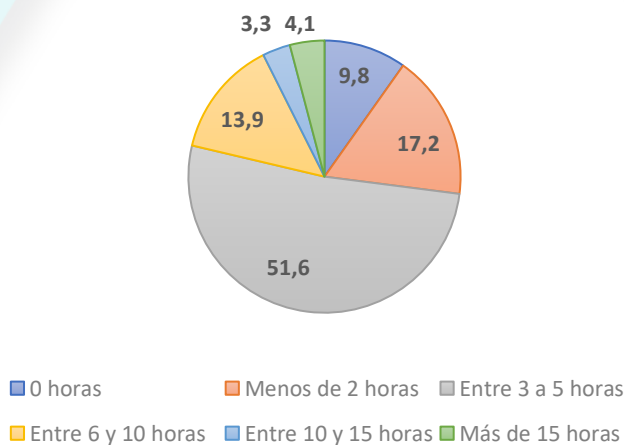


Figura 42. Estimación de las horas semanales para asesorías virtuales

Para el 32 % de los emprendedores el tema de mayor relevancia es la correcta administración de su microempresa, esto se debe a los persistentes temores de perder la misma y con ello la inversión inyectada. El 13,9 % estima apropiado que se realicen temas relacionados al marketing, por su parte, el 9,8 % desearía el análisis profesional de las formas de financiamiento disponibles para las microempresas (figura 16). Al realizarse una agrupación de temas, se visualiza que aproximadamente el 59,8 % de los encuestados considera prioritarias las temáticas relacionadas al campo administrativo (administración, marketing, normas legales y atención al cliente), mientras que el 17,2 % prioriza temas en el área de la contabilidad financiera (tributación y financiamiento). También existe un importante sector (9,8 % de los emprendedores) que necesitan asesoramiento en el campo tecnológico.

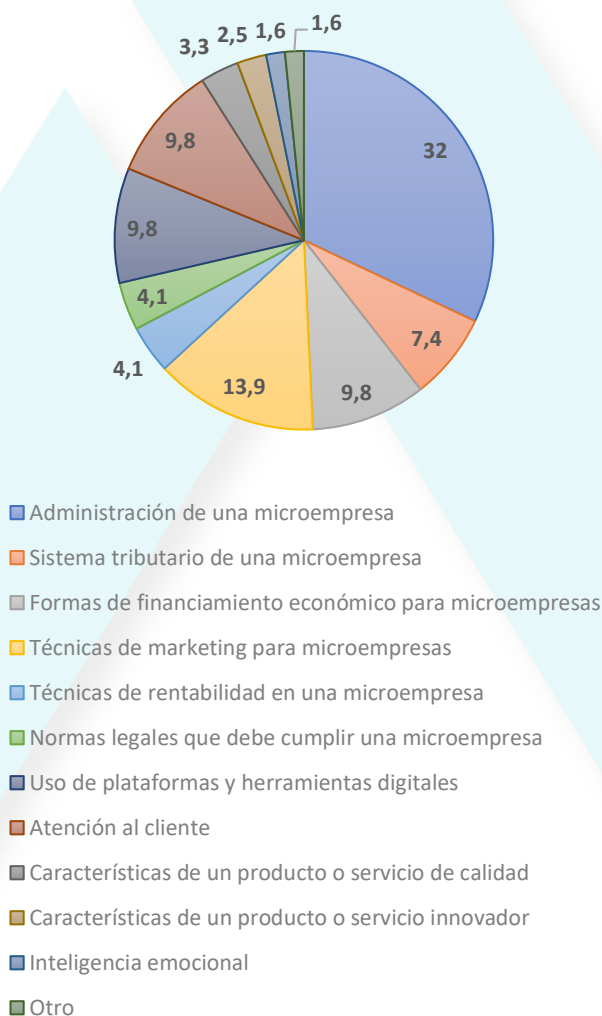


Figura 43. Temas prioritarios para los emprendedores microempresariales

En base a los análisis anteriores se realizó el siguiente análisis FODA de la factibilidad en la creación de un emprendimiento que brinde asesorías virtuales:



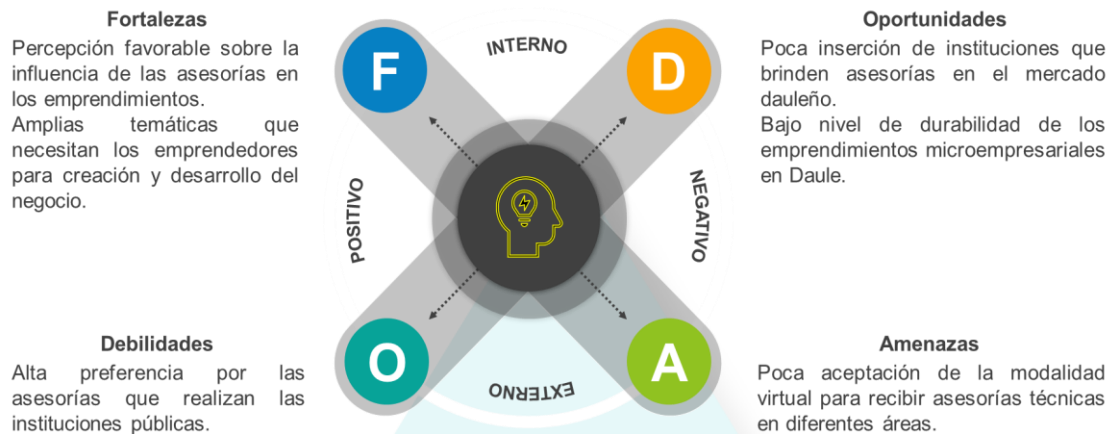


Figura 44. Análisis FODA para la creación de un emprendimiento de asesorías técnicas. Fuente: Elaboración de los autores

CONCLUSIONES

Los factores internos que afectan de manera preponderante al iniciar y al ejecutarse un emprendimiento microempresarial coinciden en ambas etapas, siendo estos los siguientes:

- Falta de capital económico propio,
- Falta de conocimientos en el área en el área del emprendimiento y
- Falta de conocimientos en el área administrativa.

Los factores externos que repercuten en los emprendimientos también son coincidentes en las etapas en análisis, los cuales son:

- Alta competitividad en el área del emprendimiento,
- Falta de préstamos en las entidades financieras y
- Falta de asesorías técnicas de instituciones públicas y privadas.

Los factores internos y externos fueron clasificados conforme al nivel porcentual obtenido en cada uno de ellos, de la siguiente manera:

- Factor base (elemento principal que interviene en los emprendimientos),
- Factor medio (elemento secundario que interviene en los emprendimientos) y
- Factor cúspide (elemento terciario que interviene en los emprendimientos).

El 66,4 % de los emprendimientos se ven afectados por factores internos en la etapa inicial del negocio. En la etapa de desarrollo o ejecución del emprendimiento, los factores internos siguen siendo preponderantes con el 62,3 %.

Según un análisis realizado por Cortez, Alvarado, Fajardo, & Cervantes (2021) se proyectaron que durante los meses de marzo a julio del año 2020 surgieron en el cantón Daule aproximadamente 6.000 nuevos emprendimientos productivos, por lo tanto, estos microempresarios necesitaran aplicar estrategias que permitan establecer y continuar su negocio. Por ello, existe la factibilidad en la creación de un emprendimiento de parte de una empresa privada o institución pública, para que se realicen asesorías técnicas que permitan desarrollar y mantener a otros emprendimientos. Esto se ve reforzado en las encuestas realizadas a 122 emprendedores del cantón Daule, quienes en un 88,5 % consideran como indispensable este tipo de asesorías para iniciar o desarrollar sus

negocios. Adicionalmente la mayoría de los hipotéticos temas que abordarán los emprendedores se encuentran en el área de la administración y la contabilidad financiera.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilló, S. (5 de Abril de 2017). El asesoramiento empresarial. Elche, Alicante, España: Universidad Miguel Hernández.
- Blanco-Gonzalez, A., Díez, F., & Prado, C. (2014). La legitimidad y el miedo a emprender España vs Francia. *Actas de la 4ª Conferencia Ibérica de Emprendimiento* (págs. 63-68). Potevedra: Universidad de Vigo.
- British Broadcasting Corporation. (3 de Abril de 2020). *Coronavirus en América Latina: 8 oportunidades de negocios digitales en medio de la pandemia*. Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-53478617>
- Casal, C., Erazo, J., & Casal, J. (2019). El emprendimiento empresarial y las Tics. Caso de estudio: venta de productos pasteleros y de repostería a través de una página web. *Aristas*, 1(1), 67-77.
- Cortez, M., Alvarado, S., Fajardo, C., & Cervantes, Y. (2021). Desarrollo de emprendimientos laborales en Daule durante la pandemia de Covid-19. *Aristas*, 3(1), En revisión.
- El Comercio. (5 de Abril de 2021). *La informalidad creció al 51,1% y 90 171 personas se sumaron al desempleo*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/informalidad-desempleo-ecuador-economia.html>
- El Universo. (5 de Abril de 2021). *255 millones de empleos se perdieron en el mundo en 2020 a causa del COVID-19, según la OIT*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2021/01/25/nota/9601216/255-millones-empleos-se-perdieron-mundo-2020-causa-covid-19-segun/>
- European Commission. (2008). *Final Report of the expert group: Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies*. Entrepreneurship .
- Fuentelsaz, L., & González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, 47(1), 64-81.
- Gestión Digital. (27 de Marzo de 2019). *¿Ahorran los hogares ecuatorianos?* Obtenido de <https://revistagestion.ec/cifras/ahorran-los-hogares-ecuatorianos#:~:text=Seg%C3%BAAn%20datos%20del%20INEC%2C%20en,no%20tiene%20capacidad%20de%20ahorro>.
- Global Entrepreneurship Monitor. (23 de Marzo de 2017). *Report on Entrepreneurial Finance*. Obtenido de <file:///C:/Users/marce/Downloads/gem-2015-2016-report-on-entrepreneurial-financing-1475572983.pdf>
- Lasio, V., & Zambrano, J. (2016). *Financiamiento para emprendedores*. Guayaquil: ESPAE.

Líderes. (5 de Abril de 2018). *La necesidad sigue pesando más a la hora de emprender*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/necesidad-emprender-emprendimiento-financiamiento-negocios.html>

Samaniego, Á., & Reyes, G. (2016). Factores que influyen sobre la conducta de una persona frente al riesgo de emprender un negocio en América Latina. *Journal of Business*, 8(1), 57-71.

Sorroche, R. (5 de Abril de 2017). *Aprende a emprender*. Sevilla, Sevilla, España: Universidad de Sevilla.



ANEXO 1: ENCUESTA

1) Cuánto tiempo duró el emprendimiento realizado

- Menos de 1 año
- 1 año
- 2 años
- 3 años
- 4 años
- Se mantiene en la actualidad

2) En qué área general se encuentra su emprendimiento

- Compra y venta de productos varios
- Elaboración de productos de consumo humano
- Elaboración de productos artesanales
- Prestación de servicios
- Otros

3) Indique cuál de los siguientes factores pudo impedir el desarrollo de su emprendimiento al iniciarlo

- Falta de conocimientos en el área del emprendimiento (interno)
- Falta de conocimientos en el área administrativa (interno)
- Falta de capital económico propio (interno)
- Falta de préstamos en entidades financieras (externo)
- Falta de asesorías técnicas de instituciones públicas o privadas (externo)
- Alta competitividad en el área de emprendimiento (externo)

4) Indique cuál de los siguientes factores puede impedir el desarrollo de su emprendimiento en la actualidad

- Falta de conocimientos en el área del emprendimiento (interno)
- Falta de conocimientos en el área administrativa (interno)
- Falta de capital económico propio (interno)
- Falta de préstamos en entidades financieras (externo)
- Falta de asesorías técnicas de instituciones públicas o privadas (externo)
- Alta competitividad en el área de emprendimiento (externo)

5) Considera que el aprendizaje técnico se lo realiza de forma más eficiente en

- Modalidad presencial
- Modalidad virtual

6) En los últimos 3 años ha recibido asesorías técnicas para mantener o potenciar su emprendimiento

- Si
- No

7) Considera que las asesorías técnicas especializadas son un elemento importante para el mantenimiento o potenciación de su emprendimiento

- Si
- No

8) Usted prefiere las asesorías técnicas de las instituciones

- Públicas
- Privadas

9) Estaría dispuesto a pagar por recibir asesorías técnicas especializadas a través de herramientas digitales

- Si
- No

10) Indique cuántas horas considera necesarias para recibir asesorías técnicas especializadas a través de herramientas digitales (semanalmente)

- 0 horas semanales
- Menos de 2 horas semanales
- Entre 3 a 5 horas semanales
- Entre 6 y 10 horas semanales
- Entre 10 y 15 horas semanales
- Más de 15 horas semanales

11) Indique cuál de los siguientes temas considera como prioritario para los emprendedores microempresariales

- Asesoría sobre la administración de una microempresa
- Asesoría sobre el sistema tributario de una microempresa
- Asesoría sobre las formas de financiamiento económico para microempresas
- Asesoría sobre las técnicas de marketing para microempresas
- Asesoría sobre las técnicas de rentabilidad en una microempresa
- Asesoría sobre las normas legales que debe cumplir una microempresa
- Asesoría sobre el uso de plataformas y herramientas digitales
- Asesoría sobre la atención al cliente
- Asesoría sobre las características de un producto o servicio de calidad
- Asesoría sobre las características de un producto o servicio innovador
- Asesoría sobre inteligencia emocional (control de las emociones para dirigirlos a una conducta efectiva)
- Otro

