



El camino al éxito después del endeudamiento en el emprendimiento en la ciudad de Guayaquil

The road to success after indebtedness in entrepreneurship in the city of Guayaquil

Anisleydi Téllez Pérez,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8581-4270>

Dirección para correspondencia: atellez@tes.edu.ec

Afiliación Institucional, país: Instituto Superior Tecnológico Espíritu Santo, Guayaquil, Ecuador.

Fecha de recepción: 20 julio 2021

Fecha de aceptación: 21 de abril del 2022

Resumen (Abstract)-

Este estudio se enfocó en la identificación y medición de los factores de éxito en los emprendimientos que ha recurrido al endeudamiento en la ciudad de Guayaquil. Para la consecución de esta investigación se trazó como objetivo general: validar un modelo para contribuir con el éxito de los emprendedores que recibieron financiamiento de la Empresa Créditos Económico en el año 2019.

En esta investigación se realizó una investigación de campo dividida en dos etapas, la primera: un diagnóstico inicial por parte de los docentes de tiempo completo de las carreras empresariales del Tecnológico Universitario Espíritu Santo, para evaluar la accesibilidad, y disposición del emprendedor a participar del proyecto. Para la segunda varios grupos multidisciplinarios de estudiantes aplicaron otros métodos y técnicas de investigación como: las encuestas, entrevistas, el trabajo con las fuentes documentales y la consulta a especialistas, así como los propios del nivel teórico y algunos estadísticos.

Puede asegurarse que el trabajo realizado es novedoso porque marcó un hito en las relaciones entre la empresa privada y las instituciones de educación superior, y el resultado es un modelo que permite contribuir significativamente con el éxito en emprendedores que han recurrido al endeudamiento como fuente de financiamiento, sustentado en las relaciones que se establecen entre el marketing, el control de los recursos y las gestión administrativa para el mejoramiento de la calidad de vida de las familias emprendedoras y el crecimiento del valor del negocio.



La investigación se realizó durante 6 meses, en los cuales se llevó a cabo un acompañamiento “in situ” a los emprendedores que recibieron financiamiento de la empresa Créditos Económicos, a través del programa “Mi Negocito”, en este periodo se comprobó la factibilidad del modelo para contribuir con el éxito de las familias que utilizan al emprendimiento como medio de subsistencia en Guayaquil.

Palabras clave: éxito, identificación, medición y endeudamiento.

Abstract

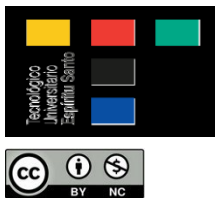
This study focused on the identification and measurement of success factors in enterprises that have resorted to indebtedness in the city of Guayaquil. To achieve this research, the general objective was outlined: to design a model to contribute to the success of entrepreneurs who received financing from the Economic Credits Company in 2019.

To achieve this work, a field investigation divided into two stages was carried out, the first: an initial diagnosis by full-time teachers of the business careers of the Tecnológico Universitario Espíritu Santo, to evaluate the accessibility, and availability of the entrepreneur to participate in the project. For the second, several multidisciplinary groups of students applied other research methods and techniques; surveys, interviews, work with documentary sources and consultation with specialists, as well as those of the theoretical level and some statistics.

It can be assured that the work carried out is novel because it marked a milestone in the relationship between private companies and universities, and the result is a model that allows for a significant contribution to the success of entrepreneurs who have resorted to indebtedness as a source of financing, based on the relationships established between marketing, resource control and administrative management to improve the quality of life of entrepreneurial families and the growth of business value.

In the present investigation, it was carried out for 6 months, in which an "in situ" accompaniment was carried out for the entrepreneurs who received financing from the Economic Credits company, through the "Mi Negocito" program, in this period the feasibility of the project was verified. model to contribute to the success of families that use entrepreneurship as a means of subsistence in Guayaquil.

Keywords: success, identification, measurement and indebtedness.



Introducción

El desarrollo de la presente investigación pasa por la necesidad de comprender algunos conceptos que se asocian al emprendimiento y en última instancia permiten crear una base sólida para la concepción de un modelo que contribuya de forma tangible con el éxito en el emprendimiento.

El concepto de emprendimiento es utilizado en numerosos ámbitos, especialmente, en el contexto empresarial se refiere al propietario de una empresa con fines de lucro. Alcaraz (2011) cita a autores tales como Say (1980) y Drucker (1989) al describirlo como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios, lo clasifica como un “buen administrador”(pág. 42). Por otro lado, para muchos estudiosos “emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos” (Alcaraz Rodriguez, 2011, p. 45).

Durante las últimas décadas, el emprendimiento debe vincularse al de sustentabilidad, entendido como una transformación en la percepción del “desarrollo y la calidad de vida en el planeta, con una intención marcada por equilibrar los ámbitos sociales, ambientales y económicos que permitan una vida plena a las actuales generaciones y que promueva el cuidado de las condiciones que encontrarán las futuras generaciones” (Fernández & Samsó, 2017).

Desde el punto de vista económico, el desarrollo sustentable requiere una transformación significativa de los medios, formas y conductas de producción de bienes y servicios, así como las percepciones para el consumo (Marsano Delgado, 2014).

En tal sentido, no es posible concebir el éxito en el emprendimiento sin tomar en consideración la relación con el mercado, el crecimiento, la producción de bienes y servicios, el consumo, el ahorro y la inversión, al mismo tiempo que se requiere construir una nueva visión para crear modelos de negocio con un enfoque de equilibrio social y ambiental, para incrementar significativamente el rendimiento económico (Tellez Pérez, 2018).

Esta es una época de reconcepciones, en la que el espíritu emprendedor de los ecuatorianos a salido a flote de manera impresionante, llevando a muchos a recurrir al



emprendimiento como única opción para garantizar la supervivencia de su familia, sin que medie mayor experiencia o formación que las que provienen de la necesidad.

Es crecimiento sustentable de los emprendimientos en la actualidad es un desafío importante, dado que pasa por la necesidad de lograrlo, estableciendo y cumpliendo objetivos, empleando de forma óptima los recursos de forma que se pueda entregar al cliente el mayor valor posible, con la menor cantidad de desperdicios controlando de manera sistemática los resultados financieros y la relación con los consumidores, buscando una retroalimentación constante (Miranda, 2012).

Para lograr una transformación significativa en la realidad económica de los emprendedores ecuatorianos, deben analizarse los conceptos de eficacia, eficiencia y efectividad; al mismo tiempo que se identifican, estudian y dinamizan las actividades y procesos clave que garantizan el funcionamiento de cualquier modelo de negocio, y que adquieren un rol decisivo en empresas pequeñas y medianas, así como variables que inciden en ellos de manera directa (EKOS: Unidad de Investigación Económica y de Mercado, 2017).

Dichas variables están relacionadas por una parte con las capacitación y motivación del personal, relación con proveedores, socios y otros actores clave. Por otra parte, con el uso de los recursos, y la generación de ingresos que garanticen la continuidad de la satisfacción de las necesidades de los clientes.

Téllez (2018) citó a ” (Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, 2005) “en este entorno cambiante los emprendedores de la ciudad de Guayaquil, padecen una serie de limitaciones que sesgan el alcance del éxito en su gestión, dado que no se conoce con precisión la cantidad y el surtido de los productos que deben venderse. Además, persiste la inestabilidad en la calidad de las producciones y el precio de los productos se establece por el método de gasto, cuestión tendiente a la ineficiencia”.

Estas insuficiencias conllevan a plantear el siguiente problema: Insuficiencias en la gestión financiera y administrativa en emprendimientos de subsistencia en la ciudad de Guayaquil

La supervivencia de los emprendimientos es el primer desafío que enfrentan los emprendedores guayaquileños, lo que los conduce a realizar actividades de subsistencia, sin un estudio previo, y totalmente carentes de un modelo de negocio que les permita ser sostenibles, y crecer en el mediano y largo plazo. Esta situación afecta de manera



significativa el acceso al financiamiento y los llevar a recurrir a opciones con tasas de interés muy elevadas que luego no pueden pagar, o incluso a fuentes ilícitas de financiamiento, lo que afecta a la economía en su conjunto con un gran nivel de informalidad en los negocios, una gran volatilidad en la actividad económica e inestabilidad económica en el seno familiar de los emprendedores.

Según Téllez (2018):

Los gastos, deben verse en cuatro dimensiones, la primera los objetos de trabajo, que dependen de la cantidad, surtido, precio, calidad y mercadeo. La segunda dimensión es la fuerza de trabajo que se caracteriza por la influencia de la capacitación y la motivación. La tercera son los medios de trabajo que obedecen a factores como cantidad, calidad y mantenimiento. Mientras que se pueden agrupar en la cuarta dimensión otros factores financieros, legales y medioambientales. (Tellez Pérez, 2018, pág. 9)

Para enfrentar este problema, es esencial definir indicadores que permitan a los emprendedores llevar un control minucioso de sus ingresos y gastos, del impacto en los niveles de rentabilidad de las decisiones, y en la forma de relacionarse con los clientes (Rogers, 2011).

Esta investigación se centra particularmente en aquellos emprendedores que tienen elevados niveles de endeudamiento por lo que su subsistencia a corto y mediano plazo está vinculada con su capacidad de cumplir con sus obligaciones.

El control del desarrollo de las actividades y la retroalimentación constante con los clientes requiere la identificación, valoración y monitoreo de insumos necesarios para la producción y prestación de bienes y servicios, centrándose, en la cantidad de productos a comprar determinado surtido, curtido, calidad y costo.

Además, el nivel de preparación de los empleados y su motivación, cuantificándola a través del tiempo de permanencia de los trabajadores, el cumplimiento de sus actividades, los recursos destinados a la capacitación, y su impacto en su desempeño cotidiano.



Metodología

Diseño.

Para materializar la presente investigación se utilizó una investigación analítica y descriptiva, con la finalidad de identificar los factores que pueden incidir en el crecimiento sustentable de los emprendimientos, y coadyuvar a su supervivencia una vez que ha recurrido a alguna forma al endeudamiento como mecanismo para garantizar el funcionamiento de sus operaciones.

El enfoque fue mixto empleando lo cualitativo y cuantitativo debido a que se evaluaron aspectos financieros, estadísticos, administrativos y actitudinales que tienen un peso significativo para el desarrollo de los negocios seleccionados.

El punto de partida de este trabajo es el diagnóstico de los emprendedores participantes del proyecto “Mi Negocito” de Créditos Económicos con la finalidad de determinar accesibilidad y disposición a participar del proyecto.

“Mi Negocito” es una iniciativa del Ec. Hugo Falconez, que inició en 2016 para desde Créditos Económico, apoyar a los emprendedores ecuatorianos, generando empleo y bienestar, en 2019, ha beneficiado a más de 2000 clientes.

Eso se traduce en 2000 negocios que brindan trabajo a cientos de personas y bienestar a igual número de familias en 20 ciudades de 7 provincias en el país, entre los cuales destacan: Hostal, Frigorífico, Bar deportivo, Picantería, Mensajería, DJ.

Después de tres años, al intentar realizar un balance de los resultados de este proyecto se detectó que al menos el 60% de los emprendedores que habían recibido financiamiento se encontraban en mora, habían cerrado sus negocios o no se tenía información alguna de la situación actual del mismo.

En este contexto se decidió realizar una alianza entre Créditos Económicos y el Tecnológico Universitario Espíritu Santo (TES) para construir un modelo que permitiera contribuir con el éxito y sostenibilidad de los emprendimientos que han recibido financiamiento.



Población.

Para el presente trabajo se tomó como base una población compuesta por 2000 emprendedores, que fueron beneficiarios del programa de financiamiento “Mi negocio”, de ellos se seleccionó una muestra intencionada de 80 emprendedores, teniendo en cuenta criterios de accesibilidad y disposición para participar en el estudio.

Entorno.

La investigación se centró específicamente, en emprendedores radicados en la ciudad de Guayaquil, cuyos emprendimientos tienen un tiempo de permanencia en el mercado superior a dos años.

Intervenciones.

Para la consecución de la investigación se utilizaron las siguientes herramientas:

- Observación, dividida en dos etapas, en primer lugar, los docentes de las carreras empresariales realizaron una evaluación inicial para seleccionar los emprendimientos en los cuáles se llevó a cabo el estudio. En segundo, lugar los estudiantes y docentes realizaron una evaluación inicial para identificar las principales características de los negocios seleccionados.
- Entrevista, a los emprendedores para valorar su disposición a participar en el estudio, e distinguir sus principales preocupaciones.
- Encuesta, a los emprendedores para identificar los factores que influyen en la sustentabilidad del emprendimiento una vez recurren al endeudamiento.

Análisis estadístico

Para este estudio se aplicó la encuesta que se muestra en el anexo 1, a 80 emprendedores que recibieron financiamiento por parte de Créditos Económicos durante el año 2019, en la ciudad de Guayaquil. Este diagnóstico inicial se realizó los días 11 y 12 de junio, se construyeron equipos con docentes de tiempo completo del TES y funcionarios de Créditos Económicos, los resultados obtenidos se resumen a continuación:

Esta obra se comparte bajo la licencia Creative Common Atribución-No Comercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0)
Revista Trimestral del Instituto Superior Universitario Espíritu Santo



- El 80% indica que no existen procedimientos identificados para realizar las ventas
- Más del 75% cuenta con herramientas y equipos necesarios en su negocio
- El 35% dispone de recursos económicos propios para llevar a cabo el desarrollo de su negocio
- Sólo el 10% tiene la capacidad de calcular los costos
- A penas el 5% tiene el proceso correcto para fijar los precios
- El 60% de ellos cuenta con experiencia previa en el giro del negocio
- El 70% posee grupos pequeños de clientes fijos
- Sólo el 14% tiene alguna estrategia de publicidad y promoción el negocio
- El 90 considera que su negocio tiene muchas fortalezas u oportunidades
- La totalidad de los encuestados no concede créditos a sus clientes
- El 45% mantiene los mismos proveedores por más de 3 años
- El 70% estaría dispuesto a recibir acompañamiento para mejorar el crecimiento de su negocio

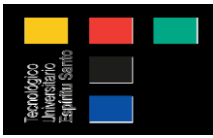
Una vez realizado el diagnóstico se concluyó:

- Los emprendedores visitados tienen predisposición para recibir el acompañamiento de los estudiantes del Instituto Tecnológico Superior Espíritu Santo.
- Los negocios cumplen estándares para que los estudiantes realicen servicio comunitario, por el nivel socioeconómico de sus propietarios, los lugares donde se encuentran ubicados y el tamaño de los locales
- El tiempo de acompañamiento de los estudiantes del Instituto Tecnológico Superior Espíritu Santo será de 16 semanas. (160 horas)

Resultados y Discusión.

Resultados

Los resultados obtenidos son, sin duda, alarmantes en primer lugar, la visión parcializada de los emprendedores enfocada en el nivel de ventas, sin relacionarlo con la satisfacción de las necesidades de los clientes, y en la maximización del margen de



utilidad, reduciendo costos asociados a obligaciones tributarias, y manipulando el precio contando en el peor de los casos con la “ingenuidad de los clientes”.

En este contexto podría decirse que la definición de éxito para un importante porcentaje de los emprendedores de Guayaquil, está marcado un enfoque de subsistencia, y negocios concebidos para ser abandonados en el instante mismo en que el propietario encuentre un trabajo bajo relación de dependencia, lo cual es una “sentencia previa” para el desarrollo del negocio.

Modelo para contribuir con el éxito de las familias que utilizan al emprendimiento como medio de subsistencia en Guayaquil:

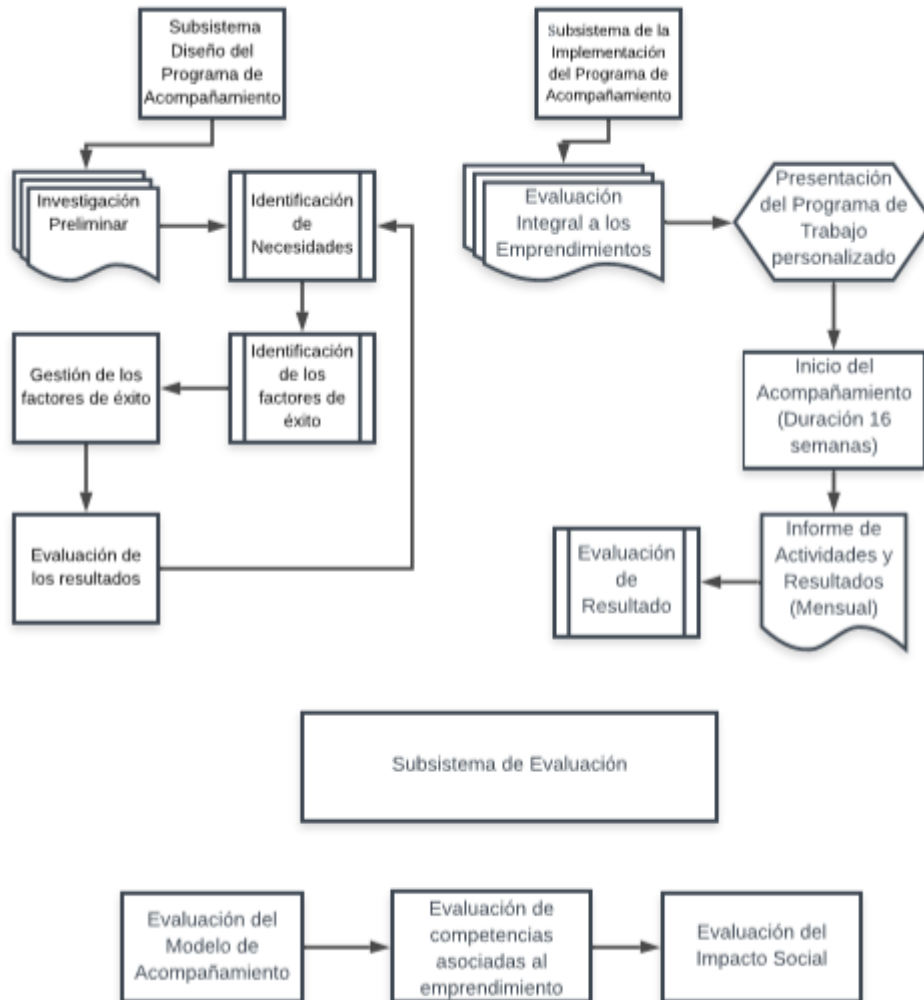


Figura 1. Modelo para contribuir con el éxito de las familias que utilizan al emprendimiento como medio de subsistencia en Guayaquil.

Fuente: La Autora.

I. Subsistema Diseño del Programa de Acompañamiento

Investigación Preliminar.

Consiste en la familiarización con los emprendimientos objeto de estudio, a fin de realizar un diagnóstico inicial por parte de los docentes de tiempo completo de las carreras empresariales del Tecnológico Universitario Espíritu Santo, para evaluar la accesibilidad, y disposición del emprendedor a participar del proyecto.



Su desarrollo se realizó mediante el empleo los métodos clásicos de investigación, entrevistas, análisis de documentos, observaciones, recopilación de formularios y reportes, descripción de los flujos de información, estudio del contenido y diseño de los archivos.

Identificación de las Necesidades

Teniendo en cuenta que este modelo está orientado a un tipo de emprendedor que utiliza su negocio como medio de subsistencia que no tiene una propuesta de valor de clara y que en su inmensa mayoría tiene un elevado nivel de endeudamiento, vital que se logren identificar las necesidades más urgentes del grupo familiar a fin de lograr conducirlos de una manera eficiente a los distintos programas de apoyo social, y gestionar el negocio en articulación con estas.

Identificación de los factores de éxito

Este paso se sustenta en investigación realizada en las etapas anteriores, pero busca realizar un estudio que permita identificar los factores que influyen en la disponibilidad de recursos financieros en el emprendimiento, partiendo del supuesto de que la principal fuente de ingresos de los emprendimientos del territorio es la comercialización de bienes y servicios.

La elección de las técnicas a emplear depende del juicio del docente que lidere la actividad en concordancia con el modelo de vinculación con la sociedad de la institución de educación superior, no obstante, es “indispensable la aplicación de una encuesta, cuyo resultado sea un resumen de aquellos factores, que, de acuerdo con el criterio de expertos, determinan en última instancia los niveles de ingreso”. (Tellez Pérez, 2018)

Los resultados de los factores identificados, se depuraron teniendo en cuenta su grado de incidencia en los ingresos, y en el resultado económico.

Gestión de los factores de éxito.

Es esencial la personalización de la estrategia en para gestionar de manera más eficiente los factores de mayor incidencia en el resultado financiero, de forma que puedan ser manejados por cada uno de los emprendedores de forma autónoma una vez que finalice el acompañamiento, y que se logre el crecimiento sostenido y sustentable tan necesario para el éxito en el emprendimiento.



“La estrategia trazada debe centrarse en dos perspectivas complementarias, la primera orientada a conjugar los factores que determinan los niveles de ingreso, en función de su incremento sostenido.

La segunda, dirigida la combinación de los factores que determinan los volúmenes de costo del producto o servicio, enfocándose en su disminución, sobre la base de la utilización óptima de los recursos”. (Tellez Pérez, 2018)

Es esencial que el resultado de esta etapa se concrete en un programa de acompañamiento coherente con las necesidades de los emprendedores, y articulado con los factores que pueden traducirse en el incremento de sus ingresos y la optimización de los costos asociados a su negocio.

Evaluación de los resultados

La verificación de la eficiencia de las actividades implementadas para el incremento de las utilidades, debe centrarse en determinar si han tenido el impacto esperado en el resultado económico, de forma que sea posible agregar o desestimar los factores seleccionados.

Cada 15 días los estudiantes presentar ante un comité evaluador los resultados obtenidos para el perfeccionamiento y retroalimentación, así será posible adaptarlas sistemáticamente a las necesidades de los emprendedores.

II. Subsistema Implementación del Subsistema Diseño del Programa de Acompañamiento

Evaluación integral a los emprendimientos

Para la evaluación a los emprendedores se utilizaron de manera continua los siguientes indicadores:

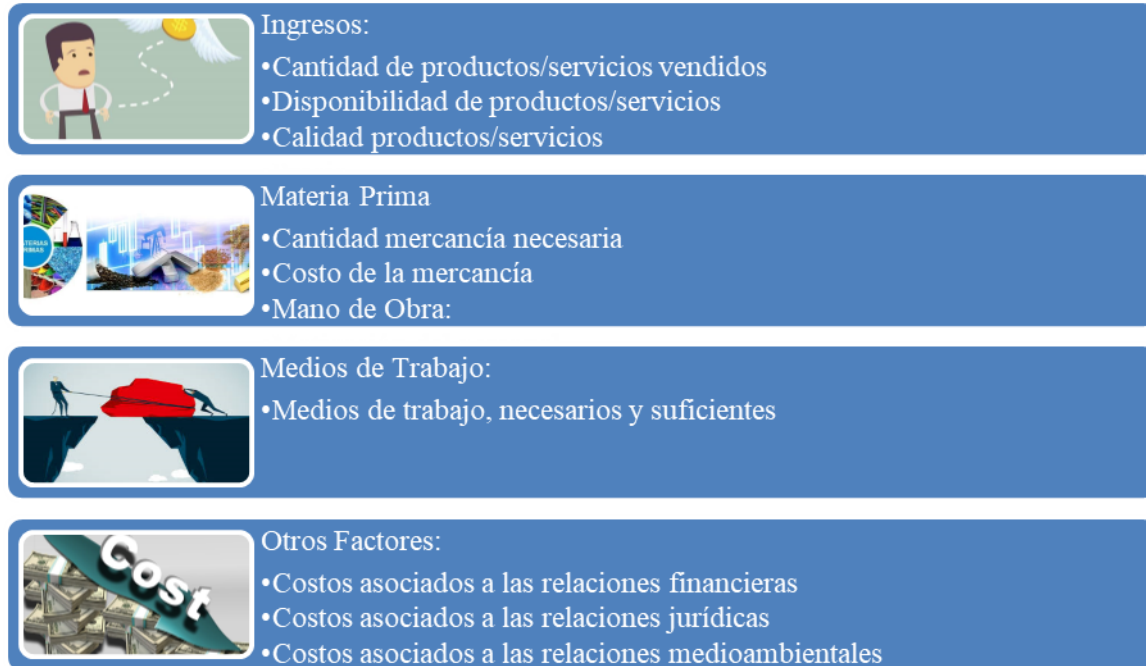


Figura 2 Indicadores para evaluar los emprendimientos. Fuente: La Autora.

La consecución de este paso tomó como punto de partida la realización de búsquedas bibliográficas profundas para la selección de indicadores relacionados con cada uno de los factores propuestos. Es vital comprender que al momento de iniciar el acompañamiento es poco probable que la mayoría de estos emprendimientos cuenten con la información necesaria para su medición, no obstante, su planteamiento en sí, conduce a la necesidad de organizar los procesos internos de los negocios y asegurar mecanismos de registro de la información contable y financiera acordes a las posibilidades reales de los emprendedores.

Presentación del Programa de Acompañamiento

Una vez identificados los factores esenciales para el logro del éxito en el emprendimiento objeto de estudio, el grupo de estudiantes liderado por un docente de tiempo completo, elaborará un programa de acompañamiento, atendiendo las necesidades concretas de los negocios objeto de estudio, en este proyecto se planteó el cronograma de acompañamiento.

El primer elemento que debe tener en cuenta la administración a partir de este momento, es la urgencia de centrarse en la potencialización de aquellos factores cuya correlación es positiva con la utilidad, lo que puede traducirse en el incremento de las ventas, y repensar



la estructura de costos en función del precio para incrementar los márgenes de utilidad, desde una perspectiva de eficiencia en los procesos.

Por otra parte, debe concebirse una estrategia de marketing, partiendo de la selección de nuevos clientes, y diversificar los canales para su promoción, ya que 85% de sus ventas dependen del flujo de personas del sector y no porque se identifique por un producto o servicio determinado.

Así mismo en relación a la mano de obra, aunque se tiene mucha disposición de aprender, es necesario hacer inversiones sistemáticas en capacitación, el aprendizaje empírico de los emprendedores, aunque aporta gran valor no es suficiente para el crecimiento sostenido de los negocios. Así mismo, la inexistencia de un salario para el emprendedores y sus familiares cercanos en el negocio, dificulta de manera notoria el control de los recursos.

Finalmente, para la gestión de otros factores asociados a las relaciones financieras, jurídicas y medioambientales, las primeras deben estudiarse a fondo para mantener y mejorar cada uno de los indicadores.

Inicio del Acompañamiento

La finalidad de esta etapa es determinar la influencia de los indicadores antes mencionados en el resultado económico de los emprendimientos, durante las 16 semanas de acompañamiento.

Los resultados pueden ser descritos siguiendo la lógica de dividir los factores internos de éxito empresarial en cinco dimensiones, la primera denominada Ingresos, de la cual se puede asegurar que la Cantidad de productos vendidos tiene una elevada correlación positiva con la Utilidad, lo que se traduce, en que mientras mayores sean los niveles de ventas, mayor será también la Utilidad.

Mientras que el Precio está correlacionado negativamente, mientras mayor sea, menores son los niveles de venta lo que implica la disminución de las Utilidades.

De la segunda, Materia Prima (Objetos de trabajo) la cantidad de mercancía necesaria y su costo influyen, significativamente, en la obtención de un resultado económico positivo, que en los últimos años se han correlacionado de forma aparentemente contradictoria, mientras mayores sean el Costo de Venta y los Gastos de Materiales han significado incremento de las potencialidades de comercialización y prestación de servicios.



En la tercera, Mano de Obra (Fuerza de Trabajo), se concluyó que la motivación es determinante para la obtención de Utilidades, no obstante, el análisis de correlación muestra un resultado polémico; indica que la permanencia es reflejo de esta relación.

En cuanto al Posicionamiento el Marketing digital tiene una fuerte correlación positiva con el crecimiento del negocio, pese a su escaso aprovechamiento en los emprendimientos objeto de la presente investigación.

En la dimensión, Medios de Trabajo, el análisis de correlación arrojó que el hecho de que sean suficientes y adecuados, es un factor interno de éxito empresarial, dada la correlación positiva entre la Rotación de los Activos y las Utilidades.

Finalmente, en el último grupo, los factores asociados a las relaciones financieras son insustituibles en este estudio; de la capacidad que tengan los emprendedores de cumplir con sus activos más líquidos cubrir sus obligaciones a corto y largo plazo y más eficiente esté siendo en el manejo la relación los beneficios y los capitales invertidos, dependen mejores sus resultados.

En este grupo los expertos relacionaron otros factores asociados a las relaciones jurídicas y medioambientales, que en el análisis de correlación aparentan no ser significativas, aunque lo son, pero no se logró recopilar información confiable suficiente para establecer la correlación.

Este paso vino a concretar la selección y medición de los factores internos de éxito empresarial, e hizo posible el descubrimiento de las relaciones entre cada uno de ellos con los niveles de utilidad, lo que permitió enfocar la toma de decisiones en ellos con una visión clara de cuál será su efecto en el largo plazo.

Evaluación de los resultados

Este paso se realizó durante el mes de agosto, después de implementadas algunas de las acciones propuestas a partir de la identificación de los factores internos de éxito empresarial. Es preciso tener en cuenta que las condiciones permanecieron estables, o sea, que no hubo situaciones extraordinarias que pudieran distorsionar el resultado de la evaluación.

Es necesario sistematizar el proceso, continuando la evaluación dado que dentro del periodo de evaluación se observó una transformación significativa de los negocios, que no puede ser comparada con periodos anteriores debido a la falta de información, aunque



la capacitación recibida por los emprendedores y la motivación impregnada por los estudiantes durante los 4 meses de intervención, permiten avizorar un futuro prometedor.

En este proceso se comprobó que es necesario continuar perfeccionado el sistema de indicadores, de manera que ofrezca una visión más exacta de las acciones que deben implementarse y los aspectos críticos dentro de cada uno de los factores identificados.

Este es el punto de arranque del proceso de perfeccionamiento y retroalimentación, a partir de los resultados obtenidos, el procedimiento debe retomarse desde el paso 2: identificación de los factores que determinan el resultado económico.

III. Subsistema de evaluación

Evaluación del Modelo de Acompañamiento

El modelo de acompañamiento debe ser evaluado de manera constante, aunque dada su factibilidad, otras instituciones de la ciudad de Guayaquil están pensando en replicarlo, para llegar a un mayor número de emprendedores. A grandes rasgos se puede decir que el modelo es factible para su implementación en emprendimientos de subsistencia de la ciudad.

Discusión

Este modelo fue evaluado por los expertos de Créditos Económicos, como muy satisfactorio, y sus resultados de un impacto social muy positivo; así como por la Dirección de Vinculación y el Vicerrectorado Académico del Tecnológico Universitario Espíritu Santo.

Evaluación de la Competencia Asociadas al Emprendimiento

Durante todo el proceso de acompañamiento los estudiantes presentaron informes semanales de resultados y recibieron evaluaciones mensuales que se desarrollaron en foros abiertos con la presencia de docentes universitarios, directivos y expertos de Créditos Económicos.

Entre los resultados más importantes de la evaluación de competencia asociadas al emprendimiento se tiene que:

- El 80% de los estudiantes logró integrarse de manera eficiente al equipo asignado, sin percibir diferencias significativas en la cooperación entre carreras diferentes.
- El 95% tuvo un desempeño “bueno” o “muy bueno” en las exposiciones



realizadas, considerando: oralidad, dominio escénico, vocalización, dominio del tema y capacidad de respuesta.

- El 90% demostró un incremento de su capacidad para recopilar, analizar y utilizar información.
- Más del 92% de los estudiantes demostró sus capacidades para la resolución de problemas

Adicionalmente fueron evaluados los docentes que guiaron los grupos de trabajo, en función del resultado obtenido, y fueron reconocidos por la Dirección de Carreras y el Departamento de Vinculación con la Sociedad.

Evaluación del impacto social

El proyecto objeto de la presente investigación benefició a 32 familias emprendedoras de manera directa, que percibieron un crecimiento significativo en el crecimiento de sus negocios.

Se logró beneficiar a estas familias desde el punto vista económico a través del crecimiento significativo de las ventas, el mejoramiento de las condiciones del negocio y el posicionamiento en el mercado.

En cuanto a la protección del medio ambiente de trabajo por la optimización del uso de los recursos y la consolidación de una cultura de “higiene de barrio” para atenuar el impacto de los desechos del negocio en su entorno.

Conclusiones

- A pesar de las limitaciones existentes en cuanto a fuentes de información precisas sobre el tema, fue posible fundamentar y sistematizar aspectos teóricos conceptuales que sirven de base al presente trabajo, y a otros con propósitos similares.
- En el trabajo se demostró mediante su implementación en 80 emprendimientos que recibieron financiamiento de la empresa Créditos Económicos durante 2019, que, a partir de un modelo, sustentado en las relaciones que se establecen entre el marketing, el control de los recursos y la gestión administrativa para el mejoramiento de la calidad de vida de las familias emprendedoras y el crecimiento del valor del negocio es posible contribuir significativamente con el éxito en emprendedores que han recurrido al endeudamiento como fuente de financiamiento
- El objetivo del trabajo se cumplió al validar el modelo para contribuir con el éxito de



los emprendedores que recibieron financiamiento de la Empresa Créditos Económico en el año 2019. El primer Subsistema Diseño del Programa de Acompañamiento, en el cual se realiza una evaluación de las necesidades de los emprendedores para crear un esquema que en concordancia con ella les permita lograr el éxito. El segundo Subsistema Implementación del Subsistema Diseño del Programa de Acompañamiento, que está enfocado en la potenciación de los factores cuya correlación es positiva con la utilidad, lo que puede traducirse en el incremento de las ventas, y repensar la estructura de costos en función del precio para incrementar los márgenes de utilidad, desde una perspectiva de eficiencia en los procesos. Finalmente, el Subsistema de evaluación en este subsistema se planteó la necesidad de la implementación de mecanismos de evaluación sistemática de resultados para garantizar la efectividad de las acciones implementadas y su impacto en el nivel de utilidades de los emprendimientos en los que se implementa.

- El modelo elaborado permite la selección y actualización de un conjunto de indicadores para la medición de los factores internos de éxito en el emprendimiento, fue evaluado como muy satisfactorio por docentes de carreras empresariales, la Dirección de Vinculación y el Vicerrectorado Académico del Tecnológico Universitario Espiritu Santo.

Bibliografía

- González, K., & Gómez, D. (2006). *CEGESTI*. Obtenido de <http://www.cegesti.org/>
- Miralles Consuegra, M. (2013). *Factores que influyen en el éxito empresarial: recursos humanos, estrategia, diseño organizativo y entorno*. Bellaterra: UAB, Facultad de derecho .
- Rogers, M. (2011). Las Claves del Éxito del Éxito en un Mundo Interactivo. *Gestión*, 36-40.
- Messina, M., & Hochsztain, E. (2015). Factores de éxito de un emprendimiento: Un estudio exploratorio con base en Técnicas de Data Mining. *Espíritu Emprendedor*, 31-40.
- Velásquez Restrepo, S. M., & Corrales, J. C. (2013). Identificación de factores de éxito para el sector cuero, calzado y marroquinería en Colombia, usando metodología Delphi: análisis estructural y juego de actores. *Informador Técnico (Colombia) Volumen 77, No. 2*, 136-146.



- Saiz Álvarez, J. M., & Olalla Caballero, B. (2010). Gestión del conocimiento y sistemas de calidad en los clusters de empresas familiares. *Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 68*, 70-85.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. E. (2005). *Contabilidad Financiera*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- BREALEY, R. A., STEWART C, M., ALLEN, & FRANKLIN. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. McGraw-Hill: México, D. F.
- Gómez Niño, O. (2012). Costo, volumen, precio y utilidad: dinámica del desempeño financiero industria confecciones infantiles. *SciELO*, 55-66.
- Marsano Delgado, J. M. (2014). UNA METODOLOGÍA PARA ANALIZAR LA RELACIÓN COSTO-VOLUMEN-UTILIDADES EN LOS HOTELES. *Revista Cultura*, 250-258.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2012). *Finanzas Corporativas 9na Edición*. México, D.F.: McGraw-Hill .
- Bertalanffy, L. v. (1889). *Teoría General de Sistemas: Fundamentos, desarrollo y aplicaciones. 7ma Edición*. México: Fondo de la Cultura Económica.
- EKOS: Unidad de Investigación Económica y de Mercado. (2017). *EKOSNEGOCIOS.COM*. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com>
- Banco Central del Ecuador. (2018). *BEC.COM*. Obtenido de www.bce.fin.ec/
- El Comercio. (2018). Los 10 temas económicos que marcaría Ecuador en 2018. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2017). *Informe de Posición Estratégica 168. Comercio 2016 y Perspectivas 2017*. Guayaquil.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2017). *Panorama Laboral y Empresarial del Ecuador*. Quito.
- Oficina Económica y Comercial de España en Quito. (2015). *INFORME ECONÓMICO Y COMERCIAL*. Quito.
- Miranda, J. (2012). La Competitividad y el éxito empresarial. *Ad-Gnosis*, 59-65.
- Fernández, S., & Samsó, . (2017). *Misión emprender: Los 70 hábitos de los emprendedores de éxito*. Conecta.
- Carmelo Álvarez, I. (2017). *Contabilidad para Emprendedores: Nivel I*. Independently Published.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., & Stratton, W. O. (2007). *Contabilidad administrativa*. Pearson Education .
- Ruiz, C. Q. (1993). *Elementos de Inferencia Estadística* . Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica.



Tellez Pérez, A. (2018). El reto del éxito en el emprendimiento en la ciudad de Guayaquil.

ESPÍRITU EMPRENDEDOR TES. Obtenido de

<http://espirituemprededortes.com/index.php/revista>

Alcaraz Rodriguez, R. (2011). *El emprendedor de éxito*. . Monterrey.: Mc Graw Hill.

Anexo 1

| CRITERIOS DE EVALUACIÓN | SI | NO |
|---|----|----|
| EXISTEN PROCEDIMIENTOS ESPECIALES PARA REALIZAR LAS VENTA | | |
| TIENE ALGÚN GRADO DE COMPLEJIDAD EN EL MOMENTO DE REALIZAR LAS VENTAS | | |
| CUENTA CON HERRAMIENTAS Y EQUIPOS NECESARIOS EN SU NEGOCIO | | |
| CUENTA CON RECURSOS ECONÓMICOS PROPIOS PARA LLEVAR A CABO EL DESARROLLO DE SU NEGOCIO | | |
| CUENTA CON LA CAPACIDAD DE CALCULAR LOS COSTOS | | |
| TIENE EL PROCESO CORRECTO PAR FIJAR LOS PRECIOS | | |
| CUENTA CON EXPERIENCIA PREVIA EN EL GIRO DEL NEGOCIO | | |
| CUENTA CON GRUPOS DE CLIENTES FIJOS | | |
| TIENE ALGUNA ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EL NEGOCIO | | |
| CONSIDERA QUE SU NEGOCIO TIENE MUCHAS FORTALEZAS U OPORTUNIDADES | | |
| SU NEGOCIO SE ENCUENTRA AMENAZADOS POR NUEVOS COMPETIDORES | | |
| CONCEDE CRÉDITOS A MENOS DE 15 DÍAS A SUS CLIENTES | | |
| CONCEDE CRÉDITO A MÁS DE 16 DÍAS A SUS CLIENTES | | |
| TIENE CLIENTES QUE MANTIENEN DEUDAS VENCIDAS EN SU NEGOCIO | | |
| MANTIENE LOS MISMOS PROVEEDORES POR MÁS DE 3 AÑOS | | |
| ESTARÍA DISPUESTO A RECIBIR ACOMPAÑAMIENTO PARA MEJORAR EL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO | | |

EMPRESA: _____

_ NOMBRE DEL EMPRENDEDOR: _____ EDAD: _____

DIRECCIÓN DEL

NEGOCIO: _____

TELÉFONO CONVENCIONAL: _____ TELÉFONO

CELULAR: _____

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DEL

NEGOCIO: _____

FECHA DE LA APLICACIÓN DEL

DOCUMENTO: _____

NOMBRE DEL APLICADOR: _____