

Capacitación para emprendimientos al servicio de la comunidad en el cantón La Maná de Cotopaxi en el periodo 2022 al 2024

Eduardo Fabricio Cabrera Toscano
Mayra Elizeth Valencia Neto
Gloria Evelina Pazmiño Cano
Enry Gutember Medina López
Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.
Universidad Técnica de Cotopaxi

Resumen

El presente proyecto denominado “Capacitación para emprendimientos al servicio de la comunidad”, tiene un aporte directo con la población del cantón La Maná. Se han identificado las habilidades y destrezas de la comunidad lamanense, al observar la generación de nuevas ideas, productos, artículos o servicios para satisfacer las necesidades y requerimientos del mercado. Estas condiciones incitan el establecimiento de iniciativas de mejora, generando nuevas plazas de trabajo y empleo mediante el emprendimiento comunitario organizado. Todas estas actividades aportan a la economía de las familias y aportan al bienestar y desarrollo del cantón. El capacitar a los emprendedores del cantón La Maná, relaciona directamente a toda la comunidad con la línea de investigación administración y economía para el desarrollo sostenible de organizaciones. Esta línea orienta a generar investigaciones que aborden temas relacionados con la mejora de los procesos administrativos y la gestión de organizaciones productivas y no productivas, indagando en nuevos modelos económicos que repercutan en la consolidación del estado democrático, el sistema económico solidario y sostenible que fortalezca la ciudadanía, contribuyendo a impulsar la transformación de la matriz productiva, la economía solidaria y el desarrollo sostenible.

Palabra clave: administración y economía para el desarrollo sostenible de organizaciones, UTC La Maná.

Abstract

This project called “Training for entrepreneurship in the service of the community”, has a direct contribution with the population of the canton of La Maná. The skills and abilities of the La Maná community have been identified, observing the generation of new ideas, products, articles or services to satisfy the needs and requirements of the market. These conditions encourage the establishment of improvement initiatives, generating new jobs and employment through organized community entrepreneurship. All these activities contribute to the economy of families and contribute to the welfare and development of the canton. Training the entrepreneurs of the canton of La Maná directly relates the whole community to the research line of administration and economy for the sustainable development of organizations. This line of research aims to generate research that addresses issues

related to the improvement of administrative processes and management of productive and non-productive organizations, investigating new economic models that have an impact on the consolidation of the democratic state, the solidarity and sustainable economic system that strengthens citizenship, helping to promote the transformation of the productive matrix, solidarity economy and sustainable development.

Key words: administration and economy for sustainable development of organizations, UTC La Maná.

Introducción

En esta época, la consecución de trabajo es cada vez más difícil, no sólo por la falta de oferta, sino por la alta competencia entre personas cualificadas. Por tanto, no es de extrañar que cada año un mayor número de personas decidan realizar un proyecto personal y emprender su propio negocio.

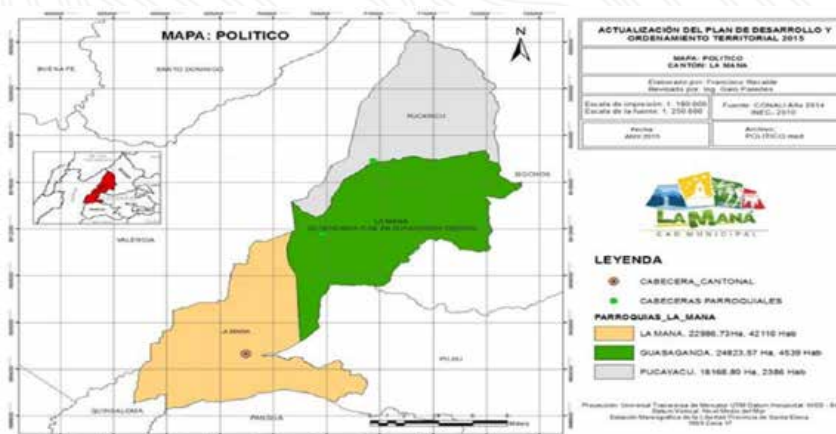
Las aptitudes y grandes ideas propuestas por los emprendedores en los últimos tiempos, se están convirtiendo en una de las claves para mejorar la situación del sector empresarial. De eso se trata el emprendimiento: estar constantemente creciendo, aprendiendo, reinventarse y superarse a uno mismo cada día, sin importar el éxito o cuán lejos se haya llegado. El mundo de los negocios es un entorno extremadamente dinámico y cambiante, que exige mucho de aquellos que emprenden cada día. Las cosas, hoy funcionan de una manera y mañana de otra. Lo que hoy es un éxito, mañana puede no serlo.

Por tanto, la formación es el factor determinante que debe acompañar a cada persona que emprende. La práctica va de la mano de la formación constante, porque impulsa una producción inteligente. En el cantón La Maná, se puede apreciar cada día nuevas actividades productivas. El sector comercial crece constantemente, sin embargo, también se ha podido apreciar aquellas personas que fracasan y no pueden mantenerse en el mercado. Por tanto, se hace necesario contribuir a este sector social, para proporcionarles conocimientos básicos que les pueden ser de mucha importancia, para permanecer en el tiempo y hacer que crezcan sus negocios.

La cabecera cantonal de La Maná se asienta sobre una terraza aluvial antigua del río San Pablo. Su territorio tiene varios pisos climáticos que varían de subtropical a tropical, con una altura variable en 200 y 1150 msnm.

Figura 1

Mapa político del cantón La Maná.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censo- Ecuador.

El cantón La Maná es un mercado comercial, siendo su segunda actividad más importante. Este fenómeno se convierte en una oportunidad para generar nuevos proyectos con fines económicos. Los emprendimientos son adecuados para generar ingresos económicos, crear nuevas fuentes de trabajo y ayudar al crecimiento económico de la población.

El reporte del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), elaborado por la Escuela de Negocios de la ESPOL (ESPAE) manifiesta que los motivos para emprender están la escasez de empleo en el sector, legado de emprendimientos de carácter familiar, incremento de ingresos secundarios y propósito social.

Sin embargo, la problemática radica en que los emprendimientos no duran mucho tiempo o no logran mantenerse en el mercado. Esto se ha evidenciado con el pasar de los días. Entre las causas que se pueden mencionar están el tipo de emprendimiento y la alta competencia del sector. Así también, se puede mencionar que la mayoría de emprendedores se ve en la necesidad de generar ingresos, dado que están en el desempleo, pero, esto hace que muchos negocios no se creen pensando en crecer y perdurar, sino como una solución temporal a un problema de pobreza o vulnerabilidad.

Ante esta situación, se debería poner énfasis en la educación y capacitaciones a las personas que deseen emprender o que ya lo están haciendo. Esto, de alguna manera, podría disminuir la incertidumbre, el temor y el miedo que son propios al momento de decidirse a emprender (González, 2020).

Actualmente, los emprendedores se enfrentan a grandes oportunidades y también a grandes retos y dificultades. Entre estos últimos están: degradación del medio ambiente y sus consecuencias en la producción, crisis económica mundial y local, proliferación de la administración autocrática de los detentores de poder en las empresas, protesta social a causa de la insatisfacción política, social y económica del pueblo, bajo nivel de innovación disruptiva, que no solo afecta a la producción, sino también a la baja calidad de los bienes y servicios que se ofertan.

En los resultados del Global Innovación Index (2019), se menciona que el Ecuador se ubica en el puesto 99 de 129 países y economías de todo el mundo, en desempeño en materia de innovación. Esto, también se contrasta con el decrecimiento económico del país, con valores de -7.8% en el 2020, la inestabilidad económica producida por las protestas sociales de octubre de 2019 y los efectos de la crisis sanitaria de la pandemia COVID-19. Además, se suman factores como la globalización, el deterioro del medio ambiente y la falta de liderazgo empresarial para dar respuesta y soluciones a retos y oportunidades que se presentan (Vizueta Tomalá, 2020).

El Global Entrepreneurship Monitor (2017), señala que alrededor de 3 millones de adultos emprende algún negocio en Ecuador. Estas cifras le otorgan la TEA (Tasa de Actividad Emprendedora Temprana) más alta de la región. Cabe mencionar, que durante seis años consecutivos se ha mantenido en este lugar. Sin embargo, el informe detalla las dificultades de los emprendedores que les impide superar la barrera de los 3 meses de funcionamiento. Entre ellas están:

Poco financiamiento. Por ejemplo, la mayoría de los emprendimientos son autofinanciados con ahorros o con préstamos personales. En este sentido, la falta de financiamiento y la baja rentabilidad, son las principales razones de abandono de los emprendimientos.

A pesar que Ecuador tiene la actividad emprendedora más alta de la región, en el país escasean las políticas públicas y de apoyo financiero para los emprendimientos. Este es uno de los mayores puntos débiles. En consecuencia, sólo un 37% de los negocios establecidos posee algún tipo de registro formal, es

decir, registros en cámaras de comercio, RISE, patentes municipales, etc. Los problemas de financiamiento y la falta de rentabilidad son la causa de cierre en más de un 25% de los negocios. Lo alarmante, es que un 9% de los casos indica cierres por dificultades para cumplir con requisitos gubernamentales que son, básicamente, dificultades burocráticas.

Metodología

El tipo de investigación que se utilizó en el proyecto es descriptivo. El presente plan de capacitación va dirigido a todos los emprendedores de los sectores sociales del cantón La Maná, como son los barrios y recintos: Manguilita, Río Chipe, San Gonzalo, Los Rosales, Casa para Todos, Calabí, Cotopaxi, El Triunfo, Las Atenas, Velasco Ibarra, El Toquillal, 3 de octubre, 1 de mayo y Santa Rosa.

Para realizar esta investigación se desarrollaron las siguientes actividades:

Socializar el proyecto de Vinculación Social a los sectores involucrados para su pleno conocimiento y mejora de sus actividades de emprendimientos.

Desarrollar un plan de capacitación dirigido a los sectores sociales en temáticas de emprendimiento, para el fortalecimiento de sus conocimientos y sostenibilidad de sus negocios.

Difundir los resultados de los emprendimientos desarrollados en cada sector hacia la comunidad, como incentivo a los demás emprendedores a capacitarse.

Resultados

En un diagnóstico previo, la Tabla 1 muestra que el 85% de los emprendedores son de género masculino y el 60% de los emprendedores están en una edad comprendida entre los 35 y 50 años. En cuanto al nivel educativo, el 85% de los emprendedores son profesionales. El 75% de los investigados, poseen un negocio por un lapso de tiempo mayor de 10 años, es decir, tienen experiencia y su innovación les ha permitido lograr perdurabilidad del negocio.

Tabla 1*Características sociodemográficas de los emprendedores latacungueños.*

GÉNERO		
	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Masculino	17	85
Femenino	3	15
Total	20	100
EDAD		
Menor de 35 años	3	15
Entre 35 y 50 años	12	60
Mayor de 50 años	5	25
Total	20	100
NIVEL EDUCATIVO		
Bachiller	3	15
Técnico superior	1	5
Pregrado	11	55
Posgrado	5	25
Total	20	100
ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA		
Menor de 5 años	2	10
Entre 5 y 10 años	3	15
Mayor de 10 años	15	75
Total	20	100

Fuente: Jiménez & Balseca, 2020.

La Tabla 2 muestra los resultados obtenidos en torno a las principales características de los emprendedores innovadores. Las mayores puntuaciones alcanzan las características relacionadas con la búsqueda de oportunidades, obtención de la información, autoconfianza, persistencia y fijación de metas. Estas características han permitido a los emprendedores innovadores investigados posicionarse de manera adecuada en el mercado.

Tabla 2*Características de los emprendedores lamanenses.*

PERFIL EMPRENDEDOR	
CARACTERÍSTICAS	PROMEDIO
Búsqueda de oportunidades	22,5
Persistencia	21,0
Cumplimiento del contrato	19,4
Eficiencia y calidad	19,2
Correr riesgos	17,2
Fijar metas	21,0
Obtención de información	22,2
Planificación	20,1
Creación de redes de apoyo	17,4
Autoconfianza	21,4

Fuente: Jiménez & Balseca, 2020.

Las características que alcanzaron menores puntuaciones tienen que ver con la capacidad de correr riesgos y creación de redes de apoyo. Esta es una realidad latente porque a los emprendedores de esta ciudad, les cuesta asumir riesgos y no son capaces de generar redes de apoyo para sus actividades productivas y mercadológicas.

Las características de planificación, cumplimiento del contrato, eficiencia y calidad, alcanzaron un buen puntaje. Esto permite a los emprendedores alcanzar sus objetivos, a través de la generación de procesos de planificación serios, basados en la innovación y apoyados en el cumplimiento de sus compromisos con los clientes. Al no poseer un perfil promedio del emprendedor innovador, con el cual se pueda realizar comparaciones, es importante hacer los esfuerzos para que el perfil se aproxime a una línea recta en el que las diez características señaladas en la Tabla 2 sean puntuadas de una manera elevada. En este sentido, se busca asegurar un perfil del emprendedor innovador adecuado en todas las características descritas, como único medio de mejora en el posicionamiento de negocios y perdurabilidad de los mismos a través del tiempo.

De manera general, los emprendedores de La Maná poseen características destacadas de emprendimiento, como la búsqueda de oportunidades, obtención de información, autoconfianza, persistencia y fijación de metas. Las características más débiles desarrolladas por estos emprendedores son correr riesgos y crear redes de apoyo.

En este contexto, es necesario que los emprendedores entiendan que la evolución permanente del mercado y las nuevas tendencias administrativas, exigen la adquisición de nuevos conocimientos, destrezas y habilidades. Esto ayudará que sus negocios sean cada vez más innovadores, competitivos y perdurables en el tiempo.

Es así que los emprendedores deben adaptarse a los cambios mercadológicos y, a la vez, asumir riesgos permanentes, que originen negocios evolutivos, que enfrenten las condiciones cambiantes del medio. Además, los emprendedores deben trabajar en equipos que permitan compartir experiencias, conocimientos, perspectivas y visiones diferentes, ya que la divergencia aporta significativamente a la innovación y creatividad.

Los cambios tecnológicos y la innovación mercadológica, ocasionan situaciones inciertas para algunos emprendedores, dificultando su posicionamiento en el medio y su perdurabilidad. Por ello, es importante crear y mantener un macro y micro entorno, que facilite la innovación como estrategia de diferenciación y de crecimiento empresarial (Jiménez & Balseca, 2020).

En el cantón La Maná se evidencian varios emprendimientos. Entre estos se pueden mencionar: música, artes plásticas, artesanías en tagua, mate, fibra de banano, cobre (reciclaje), tejidos, bambú, café y más. Estos son los protagonistas para la realización de productos como lámparas, alcancías, pulseras, collares, llaveros, adornos para el hogar, retratos, jabones orgánicos, velas aromáticas, ilustraciones, sombreros, entre otros. Sin embargo, como se había mencionado anteriormente, estos emprendedores atraviesan muchas dificultades a las que tienen que enfrentarse. Entre ellas, también se puede mencionar la falta de conocimiento en temas importantes al momento de emprender. Para lo cual, es necesario que instituciones públicas como privadas actúen en este sentido para dar solución a este problema.

Tabla 3

Presupuesto anual por grupo de gasto.

ALCANCE	NACIONAL	REGIONAL	PROVINCIAL	CANTONAL
Zona	Provincia	Cantón	Parroquia	Barrio, Asociación o comunidad
Zona 3	Cotopaxi	La Maná	Urbanas y Rurales	Barrios y Recintos

Fuente: autoría propia.

Tabla 4

Alcance territorial y ubicación geográfica – impacto.

Componente	Actividades	Insumos	Inversión en dólares
Socializar el proyecto de Vinculación Social a los sectores involucrados para su pleno conocimiento y mejora de actividades de emprendimientos.	Socialización con los estudiantes del contenido y alcance del proyecto de vinculación social a llevarse a cabo en los sectores sociales del cantón La Maná	Computador portátil, proyector y movlización.	\$200
	Socialización con los dirigentes y representantes barriales, sobre el contenido y alcance del proyecto de vinculación social.		
Desarrollar un plan de capacitación dirigido a los sectores sociales en temáticas de emprendimiento para el fortalecimiento de sus conocimientos y sostenibilidad de sus negocios.	Elaboración del plan de capacitación dirigido a los moradores de la comunidad, en temáticas de emprendimiento.		
	Adecuación de los lugares de capacitación en cada uno de los sectores sociales y preparación de los materiales e insumos.		
	Desarrollo de la capacitación con la temática: Emprendimiento.	Materiales de oficina (resmas de papel bond, carpetas, esferográficos, papelotes, cartulinas de hilo)	\$600
	Desarrollo de la capacitación con la temática: Costos y gastos.		
	Desarrollo de la capacitación con la temática: Aspectos legales.		
Difundir los resultados de los emprendimientos desarrollados en cada sector hacia la comunidad, como incentivo a	Desarrollo de la capacitación con la temática: Marketing		
	Desarrollo de la capacitación con la temática: Comercialización		
	Seguimiento y acompañamiento de los emprendimientos que se llevan a cabo en cada barrio o sector.	Logística	\$200

Fuente: autoría propia.

El presente proyecto de interés social público, se llevará a cabo por autogestión entre estudiantes y moradores del sector. Es así que asciende a un monto de \$1.000 total, considerando que algunos insumos, como computador portátil, proyector, carpas y materiales de oficina se disponen en la Universidad Técnica de Cotopaxi Extensión La Maná.

Tabla 5

Cronograma valorado por componentes y actividades.

Componente/ Actividad	Año 2022	Año 2023	Año 2023	Año 2024
	Abril-Agosto	Octubre- Febrero	Abril-Agosto	Octubre- Febrero
Componente 1				
Socializar el proyecto de Vinculación Social a los sectores involucrados para su pleno conocimiento y mejora de actividades de emprendimientos.				
Actividad 1. Socialización con los estudiantes del contenido y alcance del proyecto de vinculación social a llevarse a cabo en los sectores sociales del cantón La Maná.	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
Actividad 2. Elaboración de las cartas de solicitud de los estudiantes hacia la Coordinación de Vinculación Social, para que se les permita hacer Actividades de Vinculación con la Sociedad.	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
Actividad 3. Elaboración y entrega de las cartas de solicitud, con firmas de responsabilidad, desde la Coordinación de Vinculación hacia los sectores sociales para cumplimiento del proyecto de vinculación social.	\$5,00	\$5,00	\$5,00	\$5,00
Actividad 4. Socialización con los dirigentes y representantes barriales, sobre el contenido y alcance del proyecto de vinculación social.	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00

Componente 2				
Desarrollar un plan de capacitación dirigido a los sectores sociales, en temáticas de emprendimiento, para el fortalecimiento de sus conocimientos y sostenibilidad de sus negocios.				
Actividad 1. Elaboración del plan de capacitación dirigido a los moradores de la comunidad, en temáticas de emprendimiento.	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Actividad 2. Adecuación de los lugares de capacitación en cada uno de los sectores sociales y preparación de los materiales e insumos.	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Actividad 3. Desarrollo de la capacitación con la temática: Emprendimiento.	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Actividad 4. Desarrollo de la capacitación con la temática: Costos y gastos	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Actividad 5. Desarrollo de la capacitación con la temática: Aspectos legales.	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Actividad 6. Desarrollo de la capacitación con la temática: Marketing.	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Actividad 7. Desarrollo de la capacitación con la temática: Comercialización	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Componente 3				
Difundir los resultados de los emprendimientos desarrollados en cada sector hacia la comunidad, como incentivo a los demás emprendedores a capacitarse.				
Actividad 1. Seguimiento y acompañamiento de los	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00

Fuente: autoría propia.

Beneficiarios

Los beneficiarios directos del proyecto son los emprendedores de los sectores sociales urbanos y rurales del cantón La Maná, a los cuales se va a llegar con las capacitaciones para el fortalecimiento de sus negocios. Se estima alcanzar un número de 480 emprendedores capacitados.

Difusión y transferencia de resultados

Estas son las actividades del proyecto que garantizan la interacción con la sociedad.

Tabla 6

Difusión y transferencia de resultados.

Componente/ Actividad	Investigaciones (número de seminarios, capacitaciones, charlas ponencias)	Publicaciones (número de libros artículos, revistas)	Eventos académicos (ferias, congresos Otros)	Eventos culturales
Componente 1				
Socializar el proyecto de Vinculación Social a los sectores involucrados, para su pleno conocimiento y mejora de actividades de emprendimientos.				
Actividad 1. Socialización con los estudiantes del contenido y alcance del proyecto de vinculación social, a llevarse a cabo en los sectores sociales del cantón La Maná.				
Actividad 2. Elaboración de las cartas de solicitud de los estudiantes hacia la dirección de carrera, para que se les permita hacer actividades de Vinculación con la Sociedad.				
Actividad 3. Elaboración y entrega de las cartas de solicitud, con firmas de responsabilidad, desde la Dirección de Carrera hacia los sectores sociales para cumplimiento del proyecto de vinculación social.				
Actividad 4. Elaboración de la matriz de inscripción estudiantil para				

Actividad 4. Elaboración de la matriz de inscripción estudiantil para cumplimiento del proyecto de vinculación social.

Actividad 5 Socialización con los dirigentes y representantes barriales, sobre el contenido y alcance del proyecto de vinculación social.

Componente 2

Desarrollar un plan de capacitación dirigido a los sectores sociales, en temáticas de emprendimiento para el fortalecimiento de sus conocimientos y sostenibilidad de sus negocios.

Actividad 1. Elaboración del plan de capacitación dirigido a los moradores de la comunidad, en temáticas de emprendimiento.

Actividad 2. Adecuación de los lugares de capacitación en cada uno de los sectores sociales y preparación de los materiales e insumos

Actividad 3. Desarrollo de la capacitación con la temática: Emprendimiento. 4

Actividad 4 Desarrollo de la capacitación con la temática: Costos y gastos. 4

Actividad 6. Desarrollo de la capacitación con la temática: Marketing.	4		
Actividad 7. Desarrollo de la capacitación con la temática: Comercialización.	4		
Componente 3			
Difundir los resultados de los emprendimientos desarrollados en cada sector hacia la comunidad, como incentivo a los demás emprendedores a capacitarse.			
Actividad 1. Seguimiento y acompañamiento de los emprendimientos que se llevan a cabo en cada barrio o sector.			
Actividad 2. Feria de emprendimiento en donde se socializarán las actividades realizadas en cada sector.		4	
Total:	20	1	4

Fuente: autoría propia.

Plan de capacitación

El plan de capacitación fue diseñado para los emprendedores del sector social del cantón La Maná. Este dispone de las siguientes temáticas a tratar:

Tabla 7
Plan de capacitación.

Temáticas	Contenido	Modalidad	Duración
Emprendimiento	¿Qué es un emprendimiento? Aclara la idea de emprendimiento. Desarrollo de una explicación de la viabilidad. Determinación del presupuesto.	Presencial	7 horas
	Desarrollo de la identificación de la empresa o emprendimiento. Análisis del entorno. Desarrollo de las estructuras claves y funcionales del emprendimiento. Establecer los objetivos del emprendimiento.		
Costos y Gastos	Diferencia entre costos y gastos. La importancia de establecer los costos de producción. Definición del precio del producto o servicio y nivel de ganancia.	Presencial	7 horas
	Costos fijos. Ejemplos de costos fijos. Costos variables. Ejemplos de costos variables. Establecimiento del presupuesto de inversión inicial.		
Aspectos legales	¿Cuáles son los requisitos legales para crear un negocio o emprendimiento? Figura legal para emprendedores. Pasos para operar como persona natural. a. Disponer de un establecimiento físico. b. Obtener RUC o RISE.	Presencial	7 horas

	<p>c. Obtención de la patente .</p> <p>d. Imprimir facturas .</p> <p>Pasos para operar como persona jurídica .</p> <p>Tipos de compañías mercantiles .</p> <p>Permisos de funcionamiento .</p>		
Marketing	<p>Definición de Marketing .</p> <p>¿Por qué es importante el Marketing?</p> <p>Variables del Marketing .</p> <p>¿Qué es un plan de Marketing y como puede ayudar a las empresas?</p> <p>Pasos para realizar una segmentación de mercado.</p> <p>Perfil del cliente y de los competidores .</p> <p>El conocimiento del cliente .</p> <p>El consumidor: motivaciones de compra .</p> <p>El posicionamiento: ¿Cómo ser el primero en la mente del consumidor?</p> <p>Clasificación de los productos .</p> <p>Los atributos del producto (marca, envase y etiqueta).</p> <p>Naturaleza e importancia del precio .</p>	Presencial	7 horas
Comercialización	<p>¿En qué consiste la comercialización?</p> <p>Tipos de estrategias de comercialización .</p> <p>a. Estrategias de producto.</p> <p>b. Estrategias de precio.</p> <p>c. Estrategias de distribución.</p> <p>d. Estrategias de comunicación.</p> <p>Tipos de intermediarios en la comercialización .</p>	Presencial	7 horas

Fuente: autoría propia.

Conclusiones

De acuerdo al proyecto realizado, se obtienen las siguientes conclusiones:

La capacitación a los emprendedores de los sectores sociales del cantón La Maná, debe entenderse como una oportunidad para aumentar la capacidad y competitividad de una persona o empresa.

Es fundamental que se cumpla, de manera sistemática, la estructura del programa de capacitaciones. En este sentido, es necesario definir las necesidades reales de una capacitación, para no desperdiciar recursos que no son relevantes para las metas de dichos emprendedores.

Por otro lado, un programa de capacitación no garantiza el éxito de una microempresa, ni empleados comprometidos con ella; más bien, forma parte de una serie de actividades que las organizaciones deben realizar para mantener la competitividad: reduciendo costos de capacitación, costos de oportunidad, costos de clientes insatisfechos por una mala ejecución de los procesos de la empresa, etc.

Finalmente, un programa de capacitación estructurado no debe ser solo inicial, sino debe mantener un seguimiento constante a los emprendedores de los sectores sociales del cantón La Maná.

Referencias

- Beras, D. (23 de 09 de 2019). Dificultades de emprender en Ecuador. Recuperado el 22 de 12 de 2021. <https://emprender.ec/dificultades-de-emprender-en-ecuador/>
- González, K. M. (03 de 08 de 2020). ¿Qué lleva a cerrar un emprendimiento en Ecuador y cómo evitar que pase? Recuperado el 22 de 12 de 2021. <https://www.expreso.ec/actualidad/economia/gem-emprendimiento-ecuador-reporte-cerrar-economia-negocios-duracion-87071.html>
- Jiménez, M. T., & Balseca, S. P. (2020). Perfil de los emprendedores de la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi, Ecuador, al año 2019. UTC Prospectivas-Revista de Ciencias Administrativas y Económicas, 17.
- Vizueta Tomalá, V. (2020). Los factores que afectan a los emprendimientos en el Ecuador. INNOVA Research Journal 5 (3.2), 122-133.

Dictamen de pares académicos Rimana Editorial

La intención de la evaluación de pares busca proporcionar a los autores recomendaciones que les permitan mejorar las publicaciones. En tal sentido, se recomienda que las observaciones sean específicas.

Título del documento: Capacitación para emprendimientos al servicio de la comunidad en el cantón La Maná de Cotopaxi en el periodo 2022 al 2024.

Nombre del evaluador: Milton Fernando Hidalgo Achig

Afiliación institucional o laboral: Instituto Superior Tecnológico Vicente León

Grado académico: PhD (c)

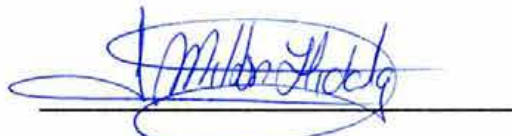
Campo del conocimiento: Ciencias Administrativas.

Fecha: 15 de abril de 2023.

1. Se considera que el documento es:

	Publicable sin modificaciones
X	Publicable con modificaciones menores.
	Un fuerte candidato para publicación si se realiza una revisión del manuscrito.
	Publicable, solo si se realizan revisiones de fondo.
	No publicable incluso si se realizan revisiones considerables.

2. **Análisis y observaciones generales:** Los párrafos deben apoyar el punto de vista más fuerte del autor y la conclusión debe dar lugar a un análisis rápido del tema y, si es posible, recomendaciones para el lector.



Milton Fernando Hidalgo Achig
C.C. 0502497480

Dictamen de pares académicos Rimana Editorial

La intención de la evaluación de pares busca proporcionar a los autores recomendaciones que les permitan mejorar las publicaciones. En tal sentido, se recomienda que las observaciones sean específicas.

Título del documento: Capacitación para emprendimientos al servicio de la comunidad en el cantón La Maná de Cotopaxi en el periodo 2022 al 2014.

Nombre del evaluador: Anyela Marianela Navia Pisco

Afiliación institucional o laboral: Gerente SOLUZIONINNOVATIVE S.A.S.

Grado académico: Ingeniera

Campo del conocimiento: Ciencias Administrativas.

Fecha: 15 de abril de 2023.

1. Se considera que el documento es:

	Publicable sin modificaciones
X	Publicable con modificaciones menores.
	Un fuerte candidato para publicación si se realiza una revisión del manuscrito.
	Publicable, solo si se realizan revisiones de fondo.
	No publicable incluso si se realizan revisiones considerables.

2. **Análisis y observaciones generales:** Los párrafos deben respaldar las fortalezas del escritor y la conclusión debe conducir a un análisis rápido del tema



Anyela Marianela Navia Pisco
C.C. 1205277898