

Análisis de las principales estrategias financieras aplicadas por las madres solteras en los emprendimientos en Guayaquil

Analysis of the main financial strategies applied by single mothers in entrepreneurship in Guayaquil

Carolina Jennifer Molina-Villacis¹
Universidad de Guayaquil - Ecuador
carolina.molinav@ug.edu.ec

Gary Roberto Rivera-Barberán²
Universidad de Guayaquil - Ecuador
garyrivera86@gmail.com

Carlos Gabriel Parrales-Choez³
Universidad de Guayaquil - Ecuador
carlos.parralesch@ug.edu.ec

doi.org/10.33386/593dp.2022.3-2.1154

V7-N3-2 (jun) 2022, pp. 208-219 | Recibido: 13 de mayo de 2022 - Aceptado: 15 de junio de 2022 (2 ronda rev.)
Edición especial

1 Docente Investigador en las áreas de: Administración de Empresas, Planeación Estratégica, Economía, Matemáticas Financieras en el Universidad de Guayaquil.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7241-8882>

2 Docente de la Universidad de Guayaquil.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0445-9356>

3 Profesor de Investigación de la Universidad de Guayaquil.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7006-4614>

Descargar para Mendeley y Zotero

RESUMEN

Los emprendimientos resultan ser iniciativas de personas que de alguna u otra manera tienen una idea de negocio y la implementan, generalmente movidos por la necesidad económica del momento, sin embargo, no es la única forma o manera en que surjan estas iniciativas, para esta investigación se realiza un análisis sobre las diferentes estrategias financieras que utilizan las madres solteras en sus emprendimientos en la ciudad de Guayaquil. El tema sin duda reviste de importancia ya que son cada vez más frecuentes el surgimiento de este tipo de negocios impulsados por mujeres que de una u otra forma se encuentran a la cabeza del sostenimiento de la economía familiar. Son múltiples los factores que inciden que una mujer se encuentre sola y con hijos realizando la labor de ser quien lleve las riendas de su hogar, pero resulta importante conocer las estrategias financieras que estas mujeres implementan para impulsar, hacer crecer y sobre todo mantener este tipo de negocio. Por sus características, son negocios pequeños que vienen a ser el salvavidas de muchas familias, que al no poder ingresar a empleos de tiempo completo y mejor remunerados, estas madres se ven en la obligación de inventarse una manera de obtener dinero para subsanar los gastos propios de una familia. La metodología empleada es de tipo documental bibliográfica, realizando una revisión de los diferentes trabajos y publicaciones científicas al respecto. Se concluye que las principales estrategias empleadas son la educación financiera y el acceso a créditos que permitan el financiamiento.

Palabras clave: emprendimiento, estrategias, economía familiar

ABSTRACT

The ventures turn out to be initiatives of people who in one way or another have a business idea and implement it, generally moved by the economic need of the moment, however, it is not the only way or way in which these initiatives arise, for this investigation. An analysis is carried out on the different financial strategies used by single mothers in their enterprises in the city of Guayaquil. The issue is undoubtedly important since the emergence of this type of business driven by women who, in one way or another, are at the forefront of sustaining the family economy are becoming more and more frequent. There are multiple factors that affect a woman being alone and with children doing the work of being the one who takes the reins of her home, but it is important to know the financial strategies that these women implement to promote, grow and above all maintain this type of business. Due to their characteristics, they are small businesses that come to be the lifeline of many families, who, unable to enter full-time and better paid jobs, these mothers are forced to invent a way to obtain money to cover their own expenses. from a family. The methodology used is of a bibliographic documentary type, carrying out a review of the different works and scientific publications in this regard. It is concluded that the main strategies used are financial education and access to credits that allow financing.

Key words: entrepreneurship, strategies, family economy

Introducción

Las madres solteras son un sector de la sociedad que en muchas ocasiones son mal vistas e incluso objeto de críticas por su condición de ser mujeres que no cuentan con un compañero que complete el modelo clásico de una familia, sin embargo son mujeres que han tenido o tienen una tarea titánica de sostener a sus familias sin el apoyo de alguien que le ayude a llevar las cargas económicas y emocionales que significa llevar y sacar adelante a una familia, en muchos de los casos no solo tienen que hacerse cargo de sus hijos, sino de sus padres y otros familiares que compongan su núcleo familiar. Esto supone un esfuerzo que en muchos de los casos no es valorado, incluso por sus propios familiares.

En la mayoría de los casos estas madres solteras son adolescentes, lo que añade un grado de preocupación a las sociedades ya que son mujeres en una edad muy temprana y que por lo general carecen de estudios o una formación académica que les permita defenderse, de igual manera la mayoría de las mujeres no cuenta con una educación formal o al menos la instrucción de un oficio que pueda proporcionarles herramientas que le permitan insertarse en el mercado laboral y poder así de esta manera contar con un trabajo o empleo formal que les permita gozar de una remuneración acorde con sus expectativas salariales.

Lo anterior supone un obstáculo ya que la mayoría de estas mujeres se ven en la obligación de optar por empleos que no representan una remuneración atractiva o que al menos pueda cubrir los gastos básicos de un hogar, por otro lado, a esto se une el hecho de que en muchos casos son madres que no cuentan con más nadie que pueda cuidar a sus hijos mientras ellas realizan sus trabajos, esto supondría un gasto más ya que necesitarían pagar para que sus hijos sean cuidados mientras ellas trabajan. Estas situaciones son un coctel perfecto de obstáculos que impiden que las madres solteras puedan enfrentar sus vidas siendo el más importante el tema financiero.

Por otro lado, también existe un tema que toca las fibras de la motivación y superación en las mujeres que de una u otra forma se encuentran solas en su rol de madres, esto deriva del deseo interno que todo ser humano tiene en su interior de progresar movidos por la necesidad de cubrir sus necesidades.

Sin duda alguna y por las razones que sean, el nacimiento de una idea de emprendimiento siempre es bien visto en todos los sentidos, desde el punto de vista motivacional empuja a los seres humanos a surgir en el mundo empresarial y ser proveedores en muchos casos de nuevos empleos lo que genera un impacto social positivo, por otro lado el cubrir las expectativas a nivel personal al ser capaces de llevar a cabo una idea, plasmarla y desarrollarla, de manera tal que impacta positivamente en la autoestima de estas mujeres que en muchos casos han sufrido rechazos y maltratos, lo que les da un reimpulso a sus vidas y las de sus familias, y sin duda alguna a nivel económico genera un impacto positivo y suma a la economía de un país experiencias e indicadores positivos de aporte al bienestar económico de la nación.

El presente artículo pretende dar a conocer las principales estrategias que las madres solteras de la ciudad de Guayaquil implementan para lograr salir a flote en las complicadas situaciones económicas en que se encuentran, mediante la figura de emprendimientos, realizando una investigación de tipo bibliográfico documental, la cual proporciona una mirada a las experiencias y resultados de estos resurgimientos de negocios los cuales son llevados por una particular población.

Método

La presente investigación se presenta bajo la metodología de revisión bibliográfica, la cual tiene como propósito realizar consultas de diferentes autores con la finalidad de generar una serie de conclusiones y discusión de los resultados, la revisión de la literatura implica detectar, consultar y obtener la bibliografía (referencias) y otros materiales que sean útiles para los propósitos del estudio, de donde se tiene

que extraer y recopilar la información relevante y necesaria para enmarcar nuestro problema de investigación (Vasquez, 2020).

Por otro lado, es de tipo documental, ya que el investigador realiza una búsqueda de información de segunda mano, cuando busca y elige aquella información que ya está documentada: registrada, recopilada y clasificada; información que puede estar en forma de escritura, voz, imagen, sonido, símbolos gráficos, tablas o cuadros estadísticos, mapa, dibujo, escultura, etc. (Vasquez, 2020)

La presente investigación se realizó bajo la revisión de diferentes artículos, libros, trabajos de grado, proyectos, revistas científicas y fuentes verificables que garantizan la fiabilidad de los conceptos y análisis que se presentan.

Desarrollo

En la actualidad son múltiples los desafíos a los que se enfrenta todo ser humano que habita en el planeta, en materia económica, profesional, vida diaria, a nivel personal, familiar y todo el entorno en que se desenvuelve cualquier persona requiere mantener ciertas habilidades que permitan salir a flote en ciertas ocasiones. De igual manera son muchos los factores que inciden en los retos que se nos imponen a diario, por ejemplo a nivel tecnológico la humanidad se enfrenta casi que a diario a cambios en las tecnologías, desde la inserción de las tecnologías en todo proceso de la vida humana hasta las actualizaciones que estos sistemas sufren en tiempos muy cortos, para muchos es fácil la adaptación a esos cambios pero para otros no tanto, por otro lado la economía cambiante representa un desafío enorme, dados los problemas actuales a nivel mundial ocasionados en su gran mayoría por el Covid 19 que llegó para causar estragos no solo en la salud de la población a nivel mundial sino para paralizar casi por completo las operaciones a nivel de producción en todo el mundo, esto ocasiono una grave desaceleración económica en todos los sectores de la economía mundial.

De acuerdo a lo anteriormente descrito, se podría decir que la constante en las últimas

décadas ha sido el cambio en todos los ámbitos, en este sentido resulta interesante revisar uno de los sectores de la población que crece cada vez más conforme avanza la humanidad, y es que las madres solteras, o las madres que no cuentan con el apoyo no solo económico, sino emocional y amoroso de sus parejas resultan una población que ha sido impactada por todos estos cambios que se mencionaron anteriormente, en América Latina estas madres solteras ocupan un porcentaje alto, por ejemplo según el Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES, 2021) en México según el último Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en el año 2020 el 72.3% (35.2 millones) de las mujeres de 15 años y más residentes en nuestro país, ha tenido al menos una hija o hijo nacido vivo, de ellas el 7.0% son madres solteras, de estas madres solteras:

- El 77.1% de ellas tenían hasta dos hijas o hijos nacidos vivos, 20.4% entre tres y cinco y 2.5% seis o más.
- En las localidades de 2 500 habitantes y más representan el 19.5% del total de población femenina de 15 años y más; proporción que en las localidades con menos de 2 500 habitantes disminuye a 13.9%.
- El 3.2% no tiene instrucción, 46.4% tiene educación básica, 26.0% tiene educación media superior y 24.3% tiene educación superior.
- La tasa de participación económica de las madres solteras es de 75.2%.
- El 27.9% de las madres solteras ocupadas en el mercado laboral tiene de 15 a 29 años; más de la mitad (50.4%) son de 30 a 49 años y 21.7% tienen 50 o más años. Entre las solteras sin hijos, los porcentajes son: 68.0%, 25.2% y 6.8%, respectivamente (p.1)

Ahora bien, La OIT señala que el 78,4% de los hogares monoparentales están encabezados por mujeres que asumen las

responsabilidades económicas y de cuidado de niñas, niños y personas adultas, enfermas o con discapacidad, y que realizan el grueso del trabajo de cuidados no remunerados (Comisión Interamericana de Mujeres, CIM, 2020). Esto evidencia que las mujeres, específicamente las madres solteras llevan una carga emocional y sobre todo económica bastante fuerte, la cual se agrava con la segregación de género, sin duda alguna representan mucha carga a las mujeres que tienen la determinación de ser la “Cabeza del Hogar” en la mayoría de los casos sin haber querido tener y mantener dicho rol.

Por madre soltera se entiende "mujer que lleva a cabo la crianza de los hijos y el manejo del hogar sin la compañía o apoyo de una pareja" (Mejía et al., 2020). Desde una perspectiva de género el análisis del mundo del trabajo debe hacerse de forma integral observando las dinámicas del empleo para el mercado y reconociendo el trabajo no remunerado que se realiza dentro de los hogares. Los mercados laborales de la región presentan marcados sesgos de género entre los que destacan una menor participación de las mujeres en el empleo, su concentración en sectores económicos y ocupaciones de menor productividad y menores niveles de ingresos; la segregación vertical y las brechas salariales. Además, la división sexual del trabajo, opera como una barrera para la autonomía económica de las mujeres al asignarles una sobrecarga del trabajo doméstico y de cuidados no remunerado (Vaca, 2019).

Según esto, las mujeres sufren un marcado desplazamiento en los mercados laborales, lo que dificulta en gran medida la solvencia financiera y el avance en materia laboral de las mujeres en el continente. Estas mujeres deben afrontar la gran tarea de la crianza de sus hijos solas, y aparte de eso ser el sostén y pilar de sus hogares, tarea ya muy cuesta arriba considerando los grandes obstáculos que se han mencionado hasta ahora.

Sin embargo, las mujeres han demostrado que son seres humanos excepcionales, trabajadoras incansables, gozan de inteligencia e inventiva, lo que les da un impulso certero en todos los proyectos que se proponen, en este

sentido las madres solteras han tenido que realizar intentos por salir adelante en sus vidas y tratar de dar educación, ser las proveedoras de dinero para la alimentación y vestido de sus hijos, entre otras funciones que hacen de las madres solteras verdaderas empresarias del hogar.

Ante estos conflictos, las madres solteras han tenido que reinventarse y sacar provecho de situaciones que antes eran impensables para ellas, tal es el caso de los emprendimientos, los cuales vienen a ser un aliciente para muchos hogares cuyas madres no cuentan con estudios formales ni con al menos una instrucción a nivel técnico que les permita desenvolverse en un entorno laboral que requiera conocimientos previos y específicos, muchas madres ante la necesidad económica han tenido que salir a las calles a buscar el sustento para sus hogares, muchas encuentran un trabajo que pueda darles los ingresos, pero la mayoría no son ingresos suficientes para sostener a una familia, que por lo general es numerosa, en este caso las mujeres se han reinventado y toman la decisión de invertir en sus propios negocios o emprendimientos.

Pero es importante hablar de emprendimiento y lo que realmente este término significa. En este sentido el emprendimiento es el que tiene la capacidad de crear algo nuevo o de innovar algo ya existente, de manera que trascienda en la vida de la persona y de los demás (Mejía et al., 2020). Es por esto que hablar de emprendimiento significa, entre otras consideraciones, tener en cuenta las aportaciones que hace a la comunidad como un factor determinante para el desarrollo económico, el cambio social y estructural, pero también es visto como una fuerza impulsora que estimula la adquisición de conocimiento, el cambio tecnológico, la competitividad y la innovación (Gómez et al., 2019). El emprendimiento también se puede definir como el talento que tiene una persona para generar un proyecto o una idea de negocio. El emprendimiento tiene grandes desafíos entre ellos: la crisis económica, crear ventaja competitiva, buena gestión del flujo de caja y la innovación tecnológica (Baquero et al., 2020).

Poner en marcha un negocio/ emprendimiento es una senda que va por diferentes ciclos y que por lo general surge con una motivación y por supuesto como un sueño que se transforma en una idea y que luego esta se concreta al ser valorada por otros. Es por ello por lo que esta idea debe ser suscitada para luego, trabajarla con mucha dedicación y esmero hasta lograr la edificación como tal de un negocio emprendedor exitoso (Villamar, 2020).

En relación a lo anterior también cabe mencionar que muchos de estos emprendimientos fracasan, la razón por la cual las empresas quiebran es por la incapacidad para cumplir con las obligaciones con trabajadores, entidades de seguridad social y acreedores financieros entre otros, las razones son variadas, entre las que se encuentran, Falta de experiencia en el sector, mala ubicación del negocio, falta de un plan de negocios, perder demasiado tiempo en elaborar el producto y la estrategia, empezar sin el capital suficiente, no tener identificado el mercado, querer empezar a lo grande, crecimiento excesivo, publicidad insuficiente, abandonar demasiado pronto, no contar con el personal idóneo, no poner al cliente en el primer lugar, no adaptarse, falta de compromiso, falta de medición, factores externos (crisis económica, políticas, cambios repentinos en los gustos del consumidor, reformas legislativas, entre otros), aspectos técnicos, falta de cultura empresarial, falta de análisis estratégico, mala administración, falta de inversión en I+D+I (Investigación, Desarrollo e Innovación) (Martelo et al., 2019).

Para Baque (2019) en la actualidad no es fácil emprender, hay muchas causas para que esto ocurra, entre ellas la falta de motivación y decisión para la creación de un negocio, inadecuada utilización de herramientas administrativas, técnicas para la gestión de emprendimientos, desconocimiento de las ventajas de la asociatividad y el escaso recurso económico, mismas que tienen efectos importantes como las ideas de negocios no concretadas por falta de confianza y de conocimientos, desconocimiento del entorno competitivo y económico de los emprendimientos, inadecuado aprovechamiento de las ventajas de la asociatividad para el

desarrollo de emprendimientos y la no ejecución de una actividad comercial.

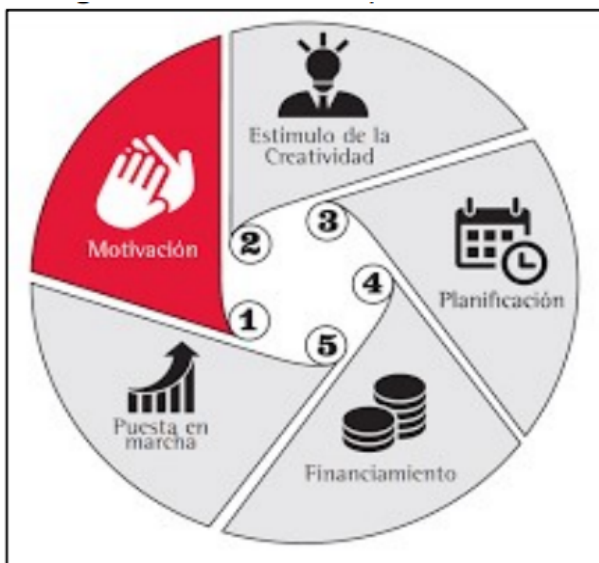
La falta de una cultura emprendedora es, no obstante, en opinión de los expertos, uno de los principales obstáculos para la creación de iniciativas emprendedoras e innovadoras en un país. Parece, por tanto, necesario implementar medidas para promover la creación de nuevas empresas, con el fin de desarrollar las nuevas oportunidades que ofrecen los cambios tecnológicos, de mercado y socioeconómicos y así tener éxito en reemplazar las empresas que dejan de ser eficientes y productivas (Herruzo-Gómez et al., 2019)

Estos escenarios estimulan a la mujer, particularmente a la madre soltera a incursionar en el autoempleo o emprendimiento los cuales representan diversas alternativas de autogestión. El autoempleo consiste en generar el propio puesto de trabajo, mientras que el emprendimiento busca crear una empresa. Es interesante acotar, que, durante los últimos años, la mujer ha estado incursionando cada vez más en el ámbito emprendedor, más de un tercio del total de emprendedores en los países que forman parte de la muestra donde se realiza el informe son mujeres. En el caso del Ecuador, respecto al contexto en la región, el país se encuentra por encima de la media regional para emprendimientos por oportunidad en mujeres, igualmente señala que la proporción de mujeres con negocio fue superior al de los hombres, en tanto que predomina en las mujeres el emprendimiento por necesidad, estos se caracterizan por tener un bajo nivel de productividad sin un plan de negocio claro (Mejía et al., 2020).

A continuación se muestra en la figura 1 el ciclo del emprendimiento según la Corporación Financiera Nacional del Ecuador CFN, (2017):

Figura 1

Ciclo del Emprendimiento



Fuente: (Corporación Financiera Nacional del Ecuador, CFN, 2017)

El emprendimiento es una característica estructural de las economías latinoamericanas, en parte, como respuesta a los altos niveles de desempleo que enfrenta la región y que a través del autoempleo se convierte en una alternativa para obtener ingresos. En América Latina, el 28.7% de la población económicamente activa es autoempleada, el 54.8% es asalariada y el 4% es empleadora Zamora-Boza (2018). Sin embargo, solo el 15% son mujeres emprendedoras que ven en este fenómeno una oportunidad para la superación personal y económica, pero lamentablemente este porcentaje es bajo comparado con las cifras de sus pares del sexo opuesto.

Son muchas las variables que inciden en este tipo de situaciones, entre las que destacan la gran discriminación que aun persiste en contra de la participación de las mujeres en un ámbito empresarial, aparte de que las oportunidades de financiamiento para proyectos liderados por mujeres influye, en gran medida la cultura “machista” que predomina al menos en Latinoamérica.

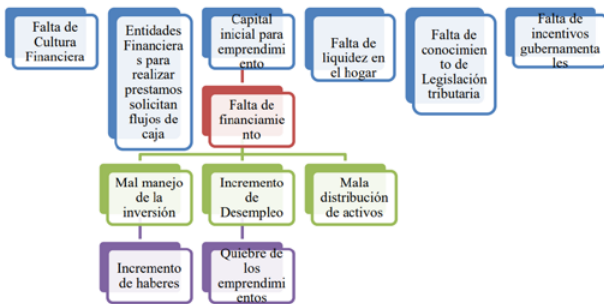
Las mujeres en América Latina se desempeñan en la actividad laboral en un 78,1% en sectores definidos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), como de baja productividad, caracterizado por bajas remuneraciones, menor contacto con las tecnologías e innovación, empleos de mala calidad y falta de acceso a la protección social (Muñoz, 2017). Al analizar los datos de pobreza según el sexo del jefe del hogar, se observa que la pobreza es superior para los hogares donde la mujer es jefa de familia. Esta situación recurrente en la región se presenta en Ecuador, ya que la población ocupada, según la rama de actividad económica, las mujeres se desempeñan en un 94,1% como servicio doméstico, según la categoría ocupacional el 40,8% de las mujeres trabaja por cuenta propia y por sector del mercado de trabajo en el sector informal la mujer tiene una participación del 40,2% (Mejía et al., 2020).

Estos escenarios mueven a la madre soltera a buscar un trabajo informal o al autoempleo, siendo esta última la mejor opción para muchas mujeres que buscan surgir como empresarias en un ambiente económico un tanto hostil, ya que la mayoría de estas mujeres madres solteras no cuentan con la educación pertinente para lograr obtener un empleo formal. En el Ecuador según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos), en el año 2011, el porcentaje de madres solteras en el país ascendió en un 0,7% a referencia del penúltimo censo poblacional que reflejó un 4% de madres solteras en la nación (Mendoza y Salvador, 2021).

Como se mencionó anteriormente muchas variables influyen en el proceso de emprendimiento, en la siguiente figura se refleja un análisis sobre los principales problemas que enfrentan las madres solteras al momento de emprender. Ver Figura 2.

Figura 2.

Analisis Critico de Causas y Consecuencias.



Fuente: (Mendoza y Salvador , 2021)

Según lo anteriormente expuesto en la Figura 2, se puede observar una serie de causas por las cuales las madres solteras llegan a quebrar en sus emprendimientos, siendo una de las principales causas la falta de financiamiento y el mal manejo de la inversión, esto debido en gran parte por la falta de conocimientos a nivel legal y de una formación financiera que le permita a las emprendedoras lograr mantener sus negocios estables.

En este sentido, se puede comprender que los emprendimientos generalmente se financian con el patrimonio neto, ósea propio, o endeudándose con instituciones financieras existentes en el mercado financiero. El mercado financiero se encarga de solventar estas necesidades que los sujetos de emprendimiento solicitan. En el Ecuador existe un Mercado Financiero, el cual es el sistema que canaliza el ahorro de las personas. Este proceso permite el desarrollo económico de las actividades distintas y varias que existen en un país. La función de este mercado, como se lo conoce, es de hacer llegar estos fondos de excedentes monetarios a quienes lo necesiten (Mendoza y Salvador , 2021). Ver Tabla 1, en la cual se ve la clasificación de este Mercado financiero.

Tabla 1

Clasificación del Mercado Financiero en el Ecuador

Clasificación del Mercado Financiero Ecuatoriano	
Gubernamentales	CETES, Bonos, Bonos 91, Udibonos
Bancarios	Aceptaciones bancarias, pagaré, obligaciones subordinadas y Bonos Bancario
Corporativos	Papel Comercial
	Quirografario, Avalado e Indizado
	Pagares
	De mediano plazo y Financiero
	Obligaciones Quirografarias, hipotecarias, prendarias, fiduciarias, convertibles
	CPOs y CPIs

Fuente: (Mendoza y Salvador , 2021)

Este mercado financiero proporciona una serie de oportunidades de financiamiento para las madres que necesitan comenzar un emprendimiento o requieren dar un impulso a un negocio el cual ya esta instalado, sin embargo todas estas entidades requieren el cumplimiento de ciertos requisitos, muchos de los cuales no los poseen las madres solteras que apenas estan comenzando timidamente sus emprendimientos familiares, ya que por no poseer experiencia laboral y en muchos de los casos no poseen educación formal pues resulta cuesta arriba el tener acceso a las oportunidades de financiamiento ofrecidas por estas entidades, bien sea gubernamentales, privadas o de orden benéficas.

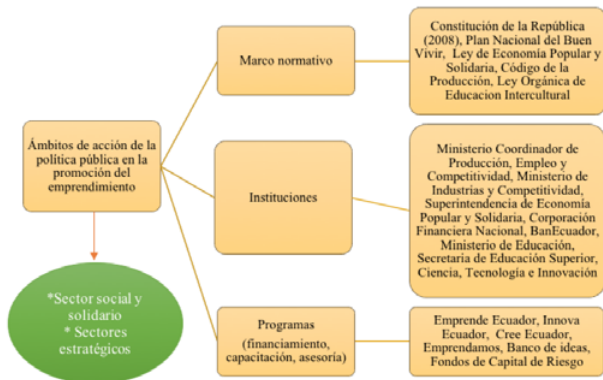
En los últimos 10 años, la política pública de apoyo al emprendimiento por parte del gobierno ecuatoriano se ha enfocado en la creación de normativa, instituciones y programas para facilitar la inclusión económica y el desarrollo de actividades productivas en el sector de la economía popular y solidaria (emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales, asociaciones productivas, cooperativas financieras y no financieras), así como en los sectores estratégicos (recursos hídricos, hidrocarburos, minería, electricidad y telecomunicaciones) (Zamora-Boza, 2018).

En las siguientes imágenes proporcionadas por Zamora-Boza (2018) se observaran, en primer lugar el ámbito de actuación del Gobierno en materia de emprendimiento en el Ecuador

(Figura 3), seguidamente en la imagen 4 se podrá visualizar y comprender las asignaciones presupuestarias por los entes ministeriales al emprendimiento en el Ecuador.

Figura 3

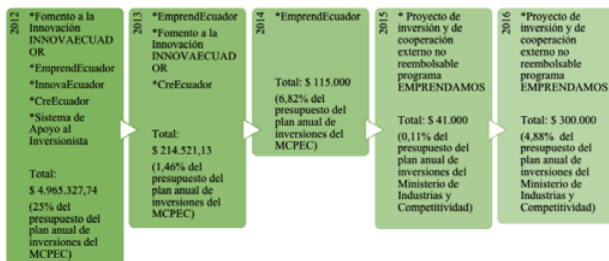
Ambitos de Acción de la Política en Temas de Emprendimiento en el Ecuador



Fuente: (Zamora-Boza, 2018)

Figura 4

Asignaciones Presupuestarias Ministeriales en Programas de Emprendimiento



Fuente: (Zamora-Boza, 2018)

Dentro de las estrategias claves para el éxito de los emprendimientos es la educación financiera, la cual lejos de pensar que la educación financiera es una moda o algo sin sentido, se debe de tomar en cuenta en mayor medida el manejo de los recursos financieros, debido a que si no se hace correctamente se corre el riesgo de perderlo todo, los pequeños empresarios deben conocer aquellos instrumentos o herramientas financieras para poder crear oportunidades de mejora y éxito en el negocio. Lograr el conocimiento de los productos financieros es puntual para el desarrollo de habilidades, para el manejo eficiente de los

recursos, principalmente de dinero, derivando de esto el bienestar económico, tomando en cuenta las características de cada persona o empresa, lo primordial, es aprender a planificar el futuro y administrar de manera eficiente el dinero, seleccionar las opciones de financiamiento que se adapte a las necesidades de cada quien, adquiriendo un hábito de ahorro (Cotera et al., 2019)

A partir de 2010 se crearon varios programas como EmprendeEcuador, InnovaEcuador y CreeEcuador, todos estos con el propósito de proveer fondos (no reembolsables), capacitación y red de contactos a negocios nacientes que tengan un perfil de alto crecimiento, diferenciación e innovación y que permitan dinamizar y diversificar los sectores estratégicos de la economía ecuatoriana. Estos programas fueron llevados a cabo por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) por aproximadamente cuatro años y según los datos que se dispone, por lo menos 37 emprendimientos fueron cofinanciados y asesorados. Sin embargo, la asignación presupuestaria que ha recibido el MCPEC para financiar los programas de apoyo a emprendimientos no ha sido homogénea. Siguiendo el cuadro 2, en 2012 se destinó el 25% del monto presupuestado por la entidad para diversas inversiones en varios programas y rubros correspondientes a la potenciación de proyectos emprendedores y promoción de inversionistas. Posteriormente, los programas y los montos designados se redujeron considerablemente, hasta el año 2016, cuando es el Ministerio de Industrias y Competitividad el que tiene a su cargo un nuevo programa, EMPRENDAMOS, al cual se asignó el 4,88% del presupuesto de inversiones que maneja la entidad. EMPRENDAMOS es un proyecto de cofinanciamiento de actividades productivas asociativas de pequeña y mediana escala a nivel nacional y los valores destinados provienen de una donación que el país recibió mediante Convenio de Cooperación del Gobierno del Japón en 2005 (Zamora-Boza, 2018).

Las estrategias financieras aplicadas por las madres solteras en la ciudad de Guayaquil, están orientadas a la financiación por medio de créditos, partiendo del hecho de que la mayoría de los emprendimientos son financiados con dinero propio, en un principio, sin embargo la mayoría de estos negocios van adquiriendo un nivel de endeudamiento si no se cuenta con una sólida formación o asesoramiento constante. A continuación en la Tabla 2 se podrá observar las principales estrategias financieras.

Tabla 2

Principales Estrategias para Aplicar en los Emprendimientos

Acciones/estrategias		
Nombre largo	Nombre corto	Descripción
Conocer el mercado	Mercado	Además de estar familiarizado con el sector al que pertenece la idea de negocio, el emprendedor debe realizar un estudio de mercado, para lo cual debe: estar informado, realizar observación directa, aplicar entrevistas y encuestas, analizar e investigar la competencia, tener claro cuál va a ser el cliente objetivo.
Elegir ubicación adecuada	Ubicación	Teniendo en cuenta que cada negocio necesita un tipo de localización distinta, si se pretende que los clientes visiten la compañía, la visibilidad y acceso deben ser los aspectos más relevantes que contribuyan a establecer la ubicación idónea. Además, se debe considerar la competencia, si se pretende establecer un negocio con el mismo tipo de producto o servicio que los negocios del área, porque podrían generarse algunos problemas.
Realizar un plan de negocio	Planación	Establecer un plan de negocios es esencial para el emprendimiento; se debe comenzar primero por: determinar a dónde se quiere llegar, qué se va a hacer para conseguirlo, enlistar los objetivos, establecer las estrategias que llevarán al logro de los objetivos y crear un plan de acción que ayude a conseguir las metas y objetivos.
Definir el financiamiento	Financiamiento	Definir el financiamiento necesario y suficiente que permita solventar cualquier dificultad financiera. Se pueden utilizar las siguientes opciones: Friends Fools an Family, bootstrapping, Fondos Gubernamentales, Capital semilla, Inversionistas ángeles, Capital riesgo, Financiamiento bancario, equity crowdfunding, Intercambios de servicios.
Incorporar personas capacitadas	Personal capaz	Para una empresa que busque crecer es importante contar siempre con los mejores colaboradores, además, se debe brindar formación constante para mejorar el producto o servicio.
Crear publicidad	Publicidad	Realizar la publicidad necesaria para dar a conocer la empresa, sus productos o servicios, apoyándose de medios tecnológicos y cualquier otro medio, esta estrategia se ha convertido más que una opción en una obligación o necesidad de todo emprendedor, a la hora de competir en el mercado.
Definir indicadores	Medición	Definir los instrumentos de medición del negocio, que permitan evaluar el estado de la compañía en cualquier momento, para la toma de decisiones adecuadas y generar resultados predecibles.
Hacer escalable su negocio	Escalabilidad	La empresa debe ser escalable, para desarrollarse sin perder clientes y sin reducir la calidad del servicio. La idea es ganar el posicionamiento meta antes de focalizarse en los mercados grandes: las metas pequeñas acercan lenta, pero de manera segura, a las grandes metas propuestas, permitiendo conocer el mercado, el comprador y la competencia, para poder crecer.
Innovación constante	Innovación	Esta estrategia consiste en estar atento a los movimientos del mercado y responder de manera eficaz a las exigencias del mercado, por lo cual se debe innovar permanentemente, para ofrecer nuevos productos o servicios a los clientes actuales, para

Fuente: (Martelo et al., 2019)

Emprender no es una tarea fácil, múltiples negocios superan esta primera fase de forma exitosa y otros fracasan, La clave del éxito, consiste en una buena idea, un modelo de negocio validado y la implementación de las diferentes estrategias, se debe tener en cuenta la gestión financiera, la cual representa un aspecto de mayor relevancia, con la posibilidad de determinar aproximadamente el 80% de la gestión correcta de los recursos. Este componente debe estar estructurado y desarrollado por seis

variables: Inversión, financiación, rentabilidad, información, instrumentos y procesos. Estas estrategias, aunque se posicionaron en los dos primeros lugares no quiere decir que por sí solas, evitan el fracaso, sino que se deben tener en cuenta todas las estrategias que coadyuven al emprendimiento eficaz (Martelo et al., 2019).

Conclusiones

Cada vez más aumentan las cifras de hogares cuyas cabezas de familias son mujeres, las cuales han asumido las riendas económicas de sus hogares debido a múltiples razones. Estas madres solteras no solo son responsables de la manutención de sus hijos, sino que muchas veces se ven en la obligación y necesidad de hacerse cargo del cuidado y manutención de ancianos y otros familiares que no cuentan con otro familiar que los sostenga.

Estas madres solteras, generalmente muy jóvenes, no poseen educación formal, y si la tienen es en los primeros años de estudio que se encuentran o en el bachillerato, por lo cual se les resulta cuesta arriba lograr insertarse en los empleos formales, por lo cual se ven en la necesidad de tomar empleos informales o recurrir al autoempleo, generando así en muchos casos emprendimientos familiares que poco a poco van tomando forma y en muchos casos han podido avanzar a negocios establecidos formalmente y llegan a ser proveedores de empleos a otras personas.

De igual manera, estos emprendimientos son de un impacto positivo a nivel de sociedad ya que en su mayoría están enfocados a la ayuda de otras personas, lo cual genera un ciclo de bienestar común, claro está sin dejar de lado el lucro de cada emprendedor, ya que no hay que olvidarse que el motor principal del emprendimiento es la necesidad económica, sobre todo en las madres solteras.

La mayoría de los emprendimientos se enfrentan a muchos retos a todos los niveles, lo que en muchos casos ocasiona la quiebra de estos emprendimientos.

Las estrategias financieras a las que recurren las madres solteras para el sostenimiento de sus negocios resultan generalmente al acceso de créditos que les permitan mantener un financiamiento constante de sus negocios, claro que no es la única estrategia, pero si la más relevante.

La educación financiera resulta ser una herramienta clave en el éxito de los negocios, es una de los pilares fundamentales del éxito de casi todos los negocios.

Referencias bibliográficas

- Baque, L. (2019). Vinculación de Uniandes - Quevedo y su Impacto en el Desarrollo de Emprendimientos en la Provincia de Los Ríos. Centros. *Revista Científica Universitaria*, 66-74. Obtenido de <http://up-rid.up.ac.pa/2193/1/913>
- Baque, L., Viteri, D., Álvarez, L., & Izquierdo, A. (2020). Plan de negocio para emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 120-125. Obtenido de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/1621>
- Comision Interamericana de Mujeres, CIM. (2020). *Covid-19 en la vida de las mujeres*. Recuperado el 30 de Abril de 2022, de Razones para reconocer los impactos diferenciados: <https://www.oas.org/es/cim/docs/ArgumentarioCOVID19-ES.pdf>
- Corporacion Financiera Nacional del Ecuador, CFN. (2017). *Emprendedores y emprendimiento*. Recuperado el 30 de Abril de 2020, de <https://es.scribd.com/document/460579503/2-roberto-santacruz-emprendedores-y-emprendimiento-2017>
- Cotera, E., Zavala, M., Rodriguez, M., & Chavarria, E. (2019). La educación como estrategia para la toma de decisiones en las pequeñas empresas. *Academia Journals* 2019, 521-683. Obtenido de <https://static1.squarespace.com/static/55564587e4b0d1d3fb1eda6b/t/6008590368c1fd1312dd7049/1611159818915/Investigaci%C3%B3n+en+la+Educaci%C3%B3n+Superior+Morelia+2019+-+Academia+Journals+-+Tomo+04.pdf>
- Herruzo-Gómez, E., Hernández-Sánchez, B., Cardella, G., & Sánchez-García, J. (2019). *Emprendimiento e innovación: oportunidades para todos*. Madrid: Editorial DYKINSON, S.L. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Jesus-Garcia-Rojas/publication/348083473_Formacion_academica_e_iniciativa_emprendedora_de_los_estudiantes_de_educacion_superior_tecnologica/links/604562424585154e8c83bf6d/Formacion-academica-e-iniciativa-emprendedora-d
- Instituto Nacional de las Mujeres, INMUJERES. (Octubre de 2021). *Madres Solteras*. Recuperado el 30 de Abril de 2022, de http://estadistica.inmujeres.gob.mx/formas/tarjetas/Madres_solteras.pdf
- Martelo, Z., Villabona, N., & Franco, D. (2019). Estrategias que apoyan el emprendimiento y el crecimiento sostenible. *Revista Aglala*, 10(1), 67-86. Obtenido de <https://doi.org/10.22519/22157360.1338>
- Mejia, O., Proaño, M., & Murillo, E. (2020). Características del perfil emprendedor de las madres solteras del noroeste de la ciudad de Guayaquil. *Revista Investigación y Negocios*, 13(21). doi:<https://doi.org/10.38147/inv&neg.v13i21.86>
- Mendoza, G., & Salvador, A. (2021). *Los Mercados Financieros como*

Mecanismos de Apalancamiento de los Emprendimientos de las Madres Solteras, caso Guayaquil Período 2019-2020. Universidad de Guayaquil. Guayaquil: Trabajo de titulación presentado para optar por el título de Ingeniería en Tributación y Finanzas. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/55599>

Muñoz, C. (2017). *Capacitación laboral para la autonomía económica de mujeres en situación de pobreza. El caso de Chile.* Santiago de Chile : CEPAL. Naciones Unidas. Obtenido de CEPAL: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=964074&pid=S2521-2737202000010000900013&lng=es

Vaca, I. (2019). *Oportunidades y desafíos para la autonomía de las mujeres e el futuro escenario del trabajo.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44408/4/S1801209_es.pdf

Vasquez, W. (2020). *Universidad de San Martín de Porras.* Obtenido de <https://www.usmp.edu.pe/estudiosgenerales/pdf/2020-I/MANUALES/II%20CICLO/METODOLOGIA%20DE%20INVESTIGACION.pdf>

Villamar, M. (2020). *Factores que Inciden en el Fracaso de Emprendimientos en la Ciudad de Daule-Cabecera Cantonal.* Universidad Católica Salesiana. Guayaquil: Artículo Académico Previo a la Obtención del título de Ingeniera Comercial. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19546>

Zamora-Boza, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(07), 15. Obtenido de <https://w.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>