

Emprendecadora

Programa de emprendimiento para la activación del espacio público en barrios periféricos de la ciudad de Loja

**Lote Bonito, Paraíso Jipiro, Capulí,
Jaime Roldós, Las Palmeras**

Este documento de trabajo ha sido realizado en el marco de cooperación técnica de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, por encargo del Ministerio de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) del Gobierno Federal de Alemania, desde el Programa Ciudades Intermedias Sostenibles. Las ideas, opiniones y datos contenidos en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores, y no representan una posición institucional de GIZ o BMZ.

Enero- Marzo 2020

Experiencia Emprendedora

Al finalizar el programa Emprendedora, queremos hacer una reflexión sobre la importancia de potenciar a emprendedores y emprendedoras como una oportunidad de impulsar el desarrollo local.

El emprendimiento es un dinamizador y articulador de nuevas oportunidades para las comunidades, barrios y ciudades. Con esta finalidad en esta primera edición desde Emprendec con el apoyo del Municipio de Loja y el programa de Ciudades Intermedias Sostenibles implementado por la Cooperación Técnica Alemana - GIZ Ecuador implementamos este programa que nos permitió trabajar en lo siguiente:

Objetivos del proceso

- **Activación** del espacio público en 5 barrios de la ciudad de Loja.
Fortalecimiento de capacidades de 50 emprendedores y emprendedoras.
- **Creación** de identidades barriales que permitan visibilizar a los barrios con sus potencialidades sociales, naturales y culturales, que pudieran perfilarse como destinos turísticos dentro de la ciudad.
- **Desarrollo de ferias** de emprendimiento y activación del espacio público mediante actividades culturales, recreativas y de emprendimiento.
- **Fortalecer** la convivencia barrial entre vecinos.

Nosotros como equipo Emprendec, en esta experiencia nos llenamos de muchos aprendizajes, somos testigos de la motivación, entrega y potencial que tiene cada emprendedor y emprendedora. Dentro de esta experiencia se construyeron lazos de amistad, cooperación y trabajo entre vecinos, lojanos y ciudadanía. A los emprendedores y emprendedoras les decimos sigan adelante, que personas como ustedes son el motor de cambio de nuestra ciudad y país, hagan realidad sus sueños, confíen en lo que hacen y siempre sigamos trabajando en red.

De nuestra parte queremos decirles a todos y todas quienes formaron parte de esta primera edición que la gratitud queda presente y que es necesario estar unidos para seguir impulsando cambios desde nuestros barrios para tener una mejor ciudad, agradecemos a nuestros aliados, autoridades y cooperantes por permitirnos tener esta experiencia de enriquecimiento.

¡Gracias por tanto!

Atentamente,

Hugo Fabián Castillo
DIRECTOR DE EMPRENDEC.



emprendec.com.ec



Metodología Emprendedora

Durante este programa trabajamos en las siguientes fases

1 Fase de inducción y socialización

Durante una semana trabajamos en la socialización del programa, mapeo de grupo de emprendedores y emprendedoras que se beneficiarían del proceso.

2 Fase de diagnóstico inicial y creación de identidades barriales

Dentro de esta fase se identificó al grupo de emprendedores y emprendedoras que formarían parte del programa, además, se trabajó en la aplicación de una encuesta inicial para conocer las características socio económicas del grupo de emprendimiento y también obtener una caracterización de las necesidades reales del grupo objetivo.

En conjunto con cada grupo de emprendedores y emprendedoras se trabajó en la cocreación de identidades barriales en base a las fortalezas que tiene cada barrio, atractivos turísticos y aspectos relevantes que pueden ser considerados para mejorar la convivencia del barrio.

3 Fase de facilitación:

Durante 3 semanas en grupos de 10 personas los emprendedores y emprendedoras recibieron formación en emprendimiento, modelo de negocios sostenibles, liderazgo, herramientas financieras y técnicas de ventas con la finalidad de potenciar el trabajo que venían desarrollando.

El reto que tuvimos aquí, fue sacar de la zona de confort al grupo de emprendedores, ampliar la visión de hacer negocios y buscar alternativas que sustituyan el uso de plástico o material que disminuya la contaminación.

4 Fase de comercialización y activación del espacio público:

La activación del espacio público mediante ferias de emprendimiento y actividades culturales y de recreación fue un hito muy importante, ya que los vecinos de cada barrio empezaron a evidenciar al grupo de emprendedores como una fortaleza en su localidad y a comprender que es necesario activar la convivencia, así como también, posicionar a su barrio como un atractivo turístico.

5 Fase de creación de red y hoja de ruta:

Otro de los hitos más importantes de este proceso es la articulación de una red de emprendedores y emprendedoras de barrios periféricos de la ciudad que fomenten y dinamicen la convivencia de la ciudad, para ello se trabajó en la creación de una hoja de ruta de actividades futuras que comprendan: mingas barriales, actividades recreativas, actividades culturales y de fortalecimiento de capacidades.

¿Qué busca la red emprendedora?

Empoderar a los barrios.
Fomentar la cooperación y asociatividad entre vecinos emprendedores y vecinas emprendedoras.
Crear redes de apoyo.
Generar la capacitación.
Idear soluciones y acciones en beneficio de los barrios.
Visibilizar el potencial local.
Potenciar agentes de cambio y embajadores comunitarios.

“Morochos y Empanadas al paso” un proyecto desde la necesidad económica, a un emprendimiento sustentable.

Ella es Olga María Pullaguari Quezada, emprendedora lojana de 62 años de edad. Empezó hace cinco años en el negocio de “Morochos y Empanadas al paso”, con la ayuda de su esposo. Su emprendimiento se enfoca en la comercialización de empanadas de viento, tamales, humitas, café y morochos.

Olga María con su bella personalidad que la caracteriza y su sonrisa de humildad nos comenta que siempre lo económico es lo que da el empujón para que las personas empiecen a emprender, “eso fue lo que me sucedió a mí”. Al principio trabajaba con uno de mis hijos, pero tuvo que distanciarse, entonces me vi en la necesidad de conseguir a alguien que me ayude.

Lo más gratificante de este negocio es ver a los clientes felices, es por eso que junto a su esposo Pedro Orozco tratan de llevar un ambiente muy sociable y agradable ante los ojos de su clientela.



“Cocinar con amor, te alimenta el alma”



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores
Emprendec 2020
barrios periféricos de Loja.

La preparación de los morochos, humitas, tamales y empanadas es algo a diario en el negocio de Olga. Su día empieza desde que va al mercado por los ingredientes, ella se encarga de comprar lo mejor y así llevarlos a casa para empezar con la preparación del producto que le toma casi toda la mañana. A partir de las 14:00 horas, cuando todos los productos están listos los lleva al local ubicado en el centro de la ciudad para brindarles a sus clientes.

Olga María es una de las participantes del proyecto Emprendedora 2020 y dice que a raíz de este programa ella aprendió mucho a cómo mantener a sus clientes, mejorar el producto para dar mayor satisfacción y buena garantía del producto. “Gracias a las herramientas dictadas en el programa aprendí cosas nuevas aparte del emprendimiento, encontramos amigos y a tener más confianza en nosotros, se podría decir a empoderarnos de nuestras capacidades y sueños” comentó Olga María.

El local de este emprendimiento lo encuentra en la calle Ancón y Cuxibamba a pocos pasos de Zerimar.

“El querer es poder”

El Programa Emprendedora ¿Le ayudó a mejorar la convivencia con sus vecinos?

100%

De los 45 emprendedores encuestados para el 100% durante el tiempo que se brindó los talleres les permitió conocer y compartir con sus vecinos así de esta forma ayudó a mejorar la relación y convivencia entre ellos. Esto se logró gracias a que los talleres se los manejaba con una metodología diferente enfocada en la participación y vinculación de los mismos mediante dinámicas y juegos.



Si hablamos de unas manos totalmente suaves y delicadas son las de nuestra emprendedora Mayra Medina, madre de dos bellos niños, emprendedora del barrio Capulí. A sus 33 años se ha enriquecido de bastante experiencia en lo que compete su emprendimiento. Nuestra talentosa emprendedora, junto a su emprendimiento denominado “Masajes Fael”, se dedica directamente a brindar masajes medicinales con la ayuda de linimento, aceite de coco, entre otros y también con medicina natural.

Ser emprendedora significa dedicarte de manera responsable a aquello que te apasiona, y a su vez, arriesgarse por ello es un reto difícil pero no imposible, pero siempre con los pies en el suelo, con toda la ilusión, ganas que tienes en mente de emprender algo innovador y original ante una sociedad de emprendedores.

Desde los 15 años de edad nuestra emprendedora ya conocía acerca de los masajes y los recursos que debe utilizar para brindar un buen masaje artesanal. Su familia en generaciones pasadas se dedicaba netamente a este tipo de servicio. Sus ansias de manejar su propia clientela ha fortalecido sus habilidades, aunque daba masajes directamente a sus familiares, vecinos, y amigos, siempre la recomendaban por la habilidad que tenía para generar vistos buenos por parte de sus clientes.

“Masajes Fael ”

Mayra era una estudiante aplicada, además de ser una joven extrovertida, sociable, apasionada por hacer cosas nuevas. Como a toda joven le gustaba salir con sus amigos, pasear entre familia pero nunca se desligaba de sus estudios. Además estudió en la Universidad Nacional de Loja (UNL), donde obtuvo su título como Ingeniera de Administración Turística, graduada hace 8 años atrás.

Le apasiona tener un local de eventos, pero los masajes es algo que ha hecho toda su vida, no piensa dejarlo fácilmente. Por otro lado le gusta el maquillaje que también lo realiza, pero pocas personas conocen que brinda dicho servicio.

Dentro de 5 años Mayra anhela tener su negocio propio, clientela, y además, abrir una sucursal, donde se brinde la mejor atención para sus fieles clientes con una manera auténtica y única.

Finalmente nuestra emprendedora comenta que: “Emprendedora me dejó una experiencia muy bonita, me direccionó a lo que quería, hice amigos, nuevas experiencias, y gracias a este programa de emprendimiento pude establecer una meta por qué y por quién luchar”

Yogurt del Fructas una mezcla de calidad y originalidad

Mario Gordillo, emprendedor del barrio Paraíso Jipiro es amante de la elaboración de yogures, es reconocido por la delicia y originalidad de su producto.

Mario es caracterizado por ser un hombre trabajador e innovador, quien por su talento y ansias de mantener a su familia feliz ha sido capaz de hacer hasta lo imposible. La trayectoria de llegar hasta donde está ha sido un viaje largo, el cual no se arrepiente de los obstáculos que la vida le ha puesto, ya que ha ganado muchas cosas como emprendedor.

Preocupados por la crisis y la falta de trabajo, emprendió junto a su esposa, ya que ella es Ingeniera en Alimentos, sin embargo, la necesidad de conseguir algo de dinero se pusieron a elaborar como tal el producto, siendo el principal cliente su familia, al ver que era un producto rentable optaron por crear su microempresa denominada

“Yogurt del Fructas”

Su arduo trabajo no ha sido fácil, pero tampoco imposible, por ello ¿quién era Mario antes? , era un chico normal, estudiante de la “Universidad Nacional de Loja” , graduado como Ingeniero Comercial. En el transcurso de sus estudios conoció a su mujer, la sonrisa y el amor hacia ella le permitió dar el siguiente paso que era casarse y formalizar una familia. A raíz de eso le surgió la necesidad de expandir sus habilidades como emprendedor.

Sus tres bellos hijos la mayor de 10 años, el segundo de seis y la última de año y medio, han sido la motivación de decirle no a las ganas de rendirse. Al conocer la oportunidad que Emprendec ofrecía a los emprendedores de barrios periféricos, fue uno de los motivados al querer aprender más y conocer de manera cercana sobre el tema de emprendimiento.

¿Al finalizar la fase de formación su emprendimiento cuenta con una propuesta de valor?

96%

De los 45 emprendedores encuestados el 96% cuenta con una propuesta de valor para su emprendimiento y el 4% aún no tiene estructurada su propuesta de valor; es decir, la mayor parte de emprendedores pudo construir su propuesta de valor, de esta forma cuentan con un plus diferenciador de los demás emprendimientos.



Define su emprendimiento como un negocio bueno y de calidad. Al ser creadores de este emprendimiento manifiesta que el trabajo del mismo se basa en el cariño y amor de generar satisfacción a sus clientes. Empezó a crear el producto, y al mismo tiempo a entregarlo a vecinos y conocidos. Le ha ido tan bien que su emprendimiento se ha expandido a instituciones y lo que anhela es entregar en panaderías y tiendas.

De los 45 emprendedores encuestados el 96% mediante el aprendizaje de herramientas financieras pudo calcular el costo de sus productos, mientras el 4% aún no maneja bien dichas técnicas; es decir gracias a los talleres brindados los emprendedores pudieron calcular el costo de producción.

¿Al finalizar la fase de formación usted puede calcular el costo de su producto?

96%

Jabones artesanales y ecológicos, una nueva tendencia de belleza

Lo hecho en casa, el cuidado del medio ambiente y lo artesanal en general están ocupando actualmente un lugar importante en el mercado del emprendimiento, es así que María del Cisne Zhanay Sánchez, emprendedora Lojana de 47 años de edad empezó a emprender hace unos tres meses en el negocio de elaboración de jabones y shampoo artesanal "Namanda".

Comenzar un emprendimiento personal es una idea que probablemente está dando vueltas por nuestra mente. Hay varios motivos que nos empujan a observar desde otra óptica la capacidad que tenemos para elaborar un producto. Para María del Cisne elaborar estos productos significa mucho, ya que en cada preparación deja un poco de su talento y su compromiso por lo que realmente le gusta hacer.

La preparación se basa en glicerina con sábila, y colorantes naturales, para el proceso del shampoo es diferente por que utiliza infusiones naturales como la sábila, el romero y manzanilla. El tiempo que se invierte en la preparación de estos productos es alrededor de 3 horas para los jabones y alrededor de una hora para el shampoo.



Una de las cosas más atractivas dentro de este emprendimiento de jabones artesanales es que nos encontraremos con una amplia variedad, donde tanto la forma como sus componentes son de mucha importancia a la hora de su elección, aspecto que sin duda reflejará una mayor preocupación tanto de quienes los elaboran como de los clientes que buscan productos saludables para su cuerpo.

Probablemente para algunos generar ingresos es la motivación principal, sin embargo, para la gran mayoría de los emprendedores iniciar una microempresa significa mucho más que eso: significa desafío, independencia, satisfacción personal, flexibilidad, trascendencia, comentó María Zhanay emprendedora lojana.

La buena nutrición se traduce en bienestar

Ella es Cruz María Garrido, emprendedora lojana de 54 años de edad. Su emprendimiento surgió a medida que ella trabajaba para el magisterio, pero en el club de nutrición vio mejor salida ya que se trabajaba por cuenta propia, sin jefes, ni ataduras y es así que hace 13 años fundó NUTRI CLUB como una oportunidad de contribuir a la salud de las personas, este emprendimiento lo trabaja junto a su hija de 19 años de edad Tania Lisbeth Betancourt Garrido.

Nuestra rutina diaria está llena de momentos,

tenemos momentos para desayunar, momentos para trabajar, un momento para relajarnos, un momento para ejercitarnos y también deberíamos tener un momento para cuidarnos. Es por eso que Cruz María nos brinda en su club de nutrición los productos de Herbalife, a través de productos de la más alta calidad ofrece una gran sensación de bienestar, desde que amanece, tomando un desayuno nutritivo, hasta terminar su día, con uno de los mejores cuidados para su piel.

“A veces las personas comen por llenarse, más no por nutrirse” comentó Cruz María. Nosotras hacemos que nuestros clientes tengan una dieta variada, nutritiva y balanceada, esto es fundamental para fortalecer nuestro sistema inmunológico. Además, le brindará mayor protección en tiempos de estrés y generará un impacto positivo en su energía mental y funcionamiento de su cerebro, a lo largo de su día.

La idea de una nutrición completa y saludable tiene como principal protagonista al desayuno de cada mañana, pieza esencial para tener un buen rendimiento a lo largo del día. Además, de contribuir a una alimentación más equilibrada, nosotros conseguimos brindarles a nuestros clientes una buena nutrición, con los componentes que se necesitan para empezar un día activo y lleno de bienestar.

Para Cruz María dar seguimiento a sus clientes es algo esencial en su trabajo y así poder comprobar que están siguiendo la dieta que se le recomienda, ya que hoy en día la calidad de la alimentación se ha visto comprometida por dietas altas en azúcares y grasas. Gracias al proyecto Emprendedora 2020 dictada por Emprendec junto al Municipio de Loja y la GIZ, Cruz María ha aprendido mucho sobre cómo mantener a sus clientes y cómo mejorar su producto y ella se siente agradecida por esto.



El arte de las manos, impone la moda

Alicia Guamán, es una emprendedora del barrio Capulí, su carisma y sencillez hace que su habilidad de elaborar carteras y ropa interior de distintas tallas salga a flote, junto al apoyo incondicional de su pareja. Sus pasiones son el diseño y la costura.

Alys,

es el nombre de su emprendimiento donde se dedica netamente a la elaboración de carteras, monederos, billeteras, y ropa interior, los recursos que ella utiliza son : cuerina, cuero sintético y telas de diferentes texturas.

Hace dos años y medio, inició su emprendimiento con alegría y miedo al mismo tiempo, pero sus ganas de luchar por lo quería, permitía que ella nunca se rinda y siga adelante con su valioso talento.



Decidió emprender junto a su esposo, debido a la necesidad de no conseguir trabajo optó por explotar el arte de sus manos, como normalmente su esposo le llama con cariño. Sin duda la ayuda de él ha sido de mayor importancia, siendo su motivación para arriesgarse y a su vez para lanzar una marca. Su emprendimiento nació con la finalidad de ser una oportunidad laboral, por ello su hermana trabaja con ella, donde le ayuda con la costura. La visión de Alys es crecer con este emprendimiento y así dar más oportunidades laborales a las personas que requieren un recurso económico.

Casada y con 3 bellas niñas, Alicia es una madre feliz y orgullosa de lo que tiene. Ella comenta que: “mi emprendimiento es nuestro negocio y espero que mis hijas les agarre ese gustito por el diseño y la costura, y así poder expandir esta idea de emprendimiento...” Me gusta luchar por lo que quiero, creo en la gente y el talento que tienen.

Alicia Guamán es una persona que le gusta luchar por lo que quiere, precisamente por esa lucha constante y su trabajo diario, logró culminar su carrera a pesar de tener su hija, aunque muchas de las veces le decían que no podía. Quedó embarazada a inicios de carrera, la mayoría de las personas la desmotivaban a través de comentarios negativos, decían que ella no era capaz de lograr nada, al tener una hija y al mismo tiempo estudiar, pero gracias a esos comentarios, le sirvieron de motivación. Cuando se graduó fue su mayor satisfacción, porque el luchar día a día junto a su hija, dio grandes resultados unos de esos obtener su título en Comunicación Social.

El hecho de emprender les ha beneficiado mucho, porque ha ayudado a que crean en sí mismos. Nuestra emprendedora confesó que muchas veces se sintió bajoneada por el simple hecho de ver en el mercado bastantes cosas y ver cómo puede ella competir contra eso. Sentía que había desventajas en la gama del producto que hacía, sin embargo ella le da un valor agregado a la idea de crear productos únicos para cada cliente, tomando en cuenta el criterio de ellos, para que quede satisfecho.

Alicia afirma que: “estoy segura que nos vamos a dar a conocer y a su vez brindar más oportunidades laborales, agradezco mucho a Emprendec por la oportunidad a la cual no lo pensé dos veces para poder participar, era una gran oportunidad para sobresalir a nivel local”.



Arte Pop, emprendiendo con originalidad

Cada día más personas se animan a poner un emprendimiento buscando principalmente aportar algo nuevo y diferente al público.

Este es el caso de Julio César, quien se graduó en artes plásticas y hace dos años empezó un emprendimiento diferente de regalos personalizados desde su casa, junto a su esposa Silvana Esparza quien también es amante del emprendimiento, por ende ambos buscaban ideas innovadoras, diferentes y que a la gente les gustara.

Un emprendimiento personal es algo que muchos ya han comenzado y otros todavía se lo están pensando. Los regalos personalizados son una alternativa bastante útil, siendo una prioridad el arte de crear y decorar. Lo primordial aquí es tener tu propia esencia, algo que diferencie tu trabajo, ya sean los diseños, las ideas o los materiales como es el caso de los trabajos que Julio elabora.

La materia prima que emplea en sus trabajos es principalmente el lienzo, además también piedra, madera, y pintura acrílica, la totalidad de su trabajo es hecho a mano.

“las piezas más grandes le toman alrededor de 3 a 4 días”

Cuando se decide a emprender es importante saber qué es lo que vas a hacer, pero también importa que es lo que te va a diferenciar de los demás. Julio nos comentó que la fortaleza de este emprendimiento nació de poder tener algo original para regalar.



Cuando se trata de trabajos pequeños se demora cerca de medio día en terminarlos, los más grandes le toman alrededor de 3 a 4 días o incluso hasta una semana. Su fuerte son los trabajos en lienzo, y estos pueden llevar desde dos semanas hasta un mes en ser terminados. Para Julio Montalvo, las ganas de salir adelante y de expandir su negocio han sido recursos primordiales para que día a día pueda generar increíbles cosas con sus manos. La creatividad y la originalidad es algo que caracteriza netamente a nuestro emprendedor.

Helados de Paila, una tradición que perdura



Los helados de paila son considerados como una tradición para muchos porque han sido testigos de su sabor desde que eran pequeños. En nuestra ciudad en la actualidad son contados los lugares o más bien las personas que comercializan este dulce.

Carmen Ramón es una de estas mujeres que elabora helados de paila. Con su emprendimiento denominado "Dulce Tentación", al cual le ha dedicado trece años de duro trabajo, ella aspira cada día a seguir mejorando en el negocio y con esfuerzo poder obtener otro carro para eventos.

Muchos emprendimientos nacen de alguna necesidad o de las ganas de superarse y este no fue la excepción. Desde pequeña siempre trabajó ayudando a sus padres, cuando creció decidió independizarse y siguiendo su ejemplo, trabajó duro, crió a sus hijos y salió adelante con la idea de cada día ir mejorando en su trabajo, que con esfuerzo lo ha conseguido.

**“desde pequeña siempre
trabajó ayudando a sus
padres ”**

Para la elaboración de los conocidos helados de paila, Carmen utiliza leche, azúcar, crema y fruta, dependiendo de cuantos litros prepare se demora cerca de una hora y media a dos horas en la elaboración.

Con la ayuda del curso en Emprendedora, aprendió a mejorar los ingresos, sobre la atención al cliente, el compañerismo con los vecinos y mejorar sus ingresos.

Su negocio es una de sus prioridades, disfruta de su trabajo y con él inspira a las demás personas, además, nos comentó que varios de sus clientes la estiman y alientan a seguir adelante mejorando cada día.

El Programa Emprendedora ¿Le sirvió para identificar las necesidades del barrio y plantear posibles soluciones?

100%

De los 45 emprendedores encuestados para el 100% durante el tiempo que se brindó los talleres les permitió conocer e identificar las necesidades, fortalezas y debilidades de su barrio, de esta forma se logró obtener la identidad de cada barrio, así como también el generar actividades que ayudaran a la activación barrial.

DI Arte

Creatividad sin límites

Cada persona puede tener una definición diferente sobre lo que es "emprender". Para Diana una emprendedora más de nuestra ciudad significa "iniciar una actividad con mucho esfuerzo y amor, poner en funcionamiento un negocio que parte de una idea e innovación a la vez, que se construye y de paso genera una economía para uno mismo".

un emprendimiento que ha ido desarrollando cerca de 16 años

Diana Alberca a la edad de 47 años posee un emprendimiento que ha ido desarrollando cerca de 16 años, el que ofrece manualidades y artesanías. Antes de establecer su emprendimiento, se dedica al cuidado de sus hijos y ayudaba en lo que podía en la carpintería de su esposo. Tras la crisis del feriado bancario, fue una ecuatoriana más que migró del país para poder trabajar por su familia, cuando regresó, empezó con su emprendimiento.

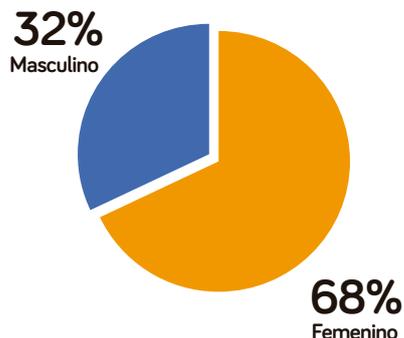
Con su emprendimiento busca generar fuentes de trabajo, compartir con otras mujeres sus habilidades y conocimientos por medio de clases personalizadas o grupales. Las habilidades que posee para desempeñar su labor son la pintura en tela, cerámica y madera, además elabora moños de cinta, recuerdos que se puedan hacer con cartón, cartulinas, papeles, entre otras cosas.

Los recursos que aplica para sus manualidades son los sobrantes de material de la carpintería de su esposo como la madera, conjuntamente con textiles, cartulinas y algunos materiales más. Diana busca que sus productos sean únicos para cada uno de los clientes.

En el camino de mejorar y crecer junto con su emprendimiento considera que Emprendec ha sido una puerta que les da una oportunidad emprendedora junto con el apoyo del municipio y la GIZ, gracias a ese apoyo se pueden fortalecer las habilidades de cada una de las emprendedoras que hay en la ciudad.

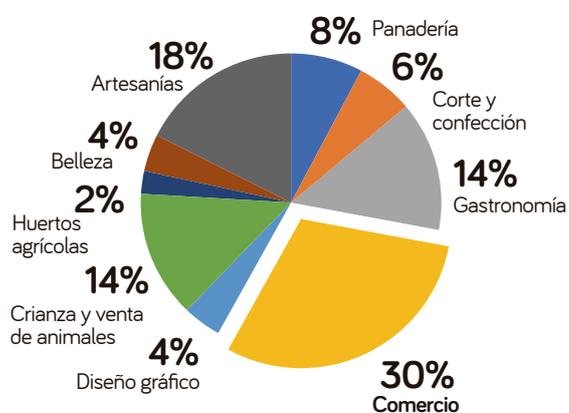


Género de los emprendedores y emprendedoras



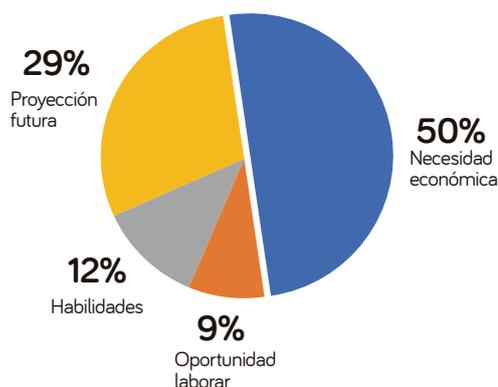
De los 50 emprendedores encuestados podemos evidenciar que el 68% corresponden al **género femenino**, mientras que el 32% **género masculino**, es decir existe más predominancia de mujeres emprendedoras.

Tipos de emprendimientos



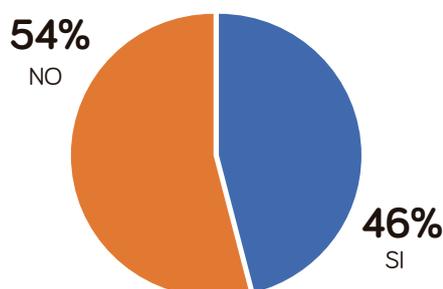
De los 50 emprendedores encuestados de acuerdo al tipo de emprendimiento que realizan, el **30% está enfocado en comercio** posicionándose como la actividad predominante, un 18% realiza artesanías, un 14% gastronomía, un 14% se dedica a la crianza y venta de animales; un 8% realiza actividades en cuanto a panadería, un 6% su emprendimiento está enfocado a corte y confección, un 4% dedicado a belleza, un 4% diseño gráfico y finalmente un 2% a huertos agrícolas.

¿Emprendimiento por necesidad u oportunidad?



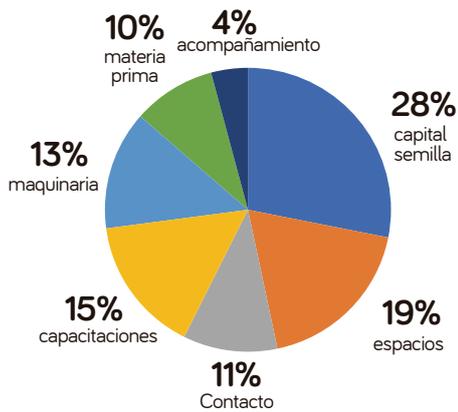
De los 50 emprendedores encuestados, para el 50% de ellos la motivación para emprender fue por necesidad económica, el 29% por una proyección futura, para el 12% para adquirir más habilidades y finalmente para un 9% por una oportunidad laboral. Por lo que podemos evidenciar que por la falta de recursos económicos la mayor parte de emprendedores tomó la decisión de emprender para tener una mejor calidad de vida y posteriormente que sea su proyección futura.

¿Ha recibido usted capacitación en temas de emprendimiento?



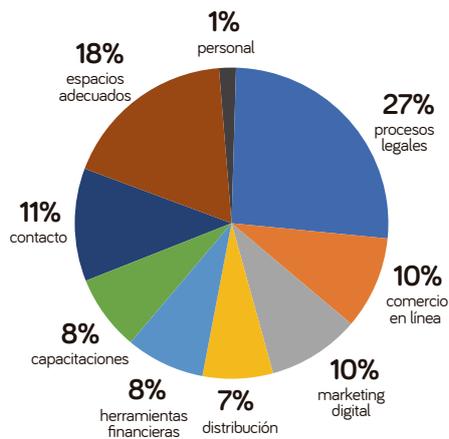
De los 50 emprendedores encuestados, el 54% si ha recibido capacitaciones en temas de emprendimiento, mientras que el 46% no ha sido capacitado en temas de emprendimiento, por tal motivo es importante capacitar a todos los emprendedores para que adquieran nuevos conocimientos y herramientas para poder salir con su emprendimiento.

¿Qué tipo de **apoyo** necesita para que su emprendimiento crezca?



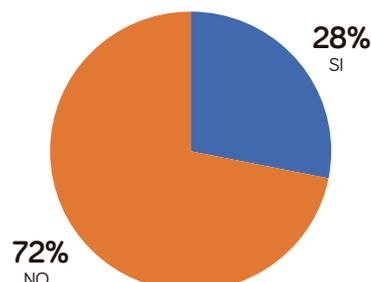
De los 50 emprendedores encuestados de acuerdo al tipo de apoyo que necesita para que su emprendimiento crezca se pudo evidenciar, que el 28% necesita capital semilla, el 19% requiere de espacios de comercialización, un 15% necesita de más capacitaciones para mejorar sus productos, un 13% requiere de maquinaria, un 10% necesita obtener materia prima y finalmente un 4% cree que necesita de acompañamiento profesional para poder mejorar su emprendimiento.

Brechas que enfrentan los emprendedores



En esta pregunta el grupo de emprendedores contestaron que entre las bechas que enfrentan las y los emprendedores que para el 27% se le dificulta el tema de procesos legales, para el 18% se le complica el conseguir espacios adecuados para su emprendimiento, para el 11% el tener un contacto con más emprendedores, mientras que para un 10% se le dificulta el realizar comercio en línea, a un 10% se le complica el marketing digital; así como también un 8% tiene dificultad en manejar herramientas financieras, un 8% requiere de más lugares o instituciones que brinden capacitaciones, en menor porcentaje un 7% se le dificulta la distribución de sus productos por falta de movilización y finalmente para el 1% tiene problemas en conseguir personal calificado. Por tal razón es importante tomar en cuenta todas las actividades que los emprendedores tienen dificultades para de esta forma con el proyecto Emprendedora apoyar en estas actividades.

¿Sabe calcular el **costo de producción** de su producto?



De los 50 emprendedores encuestados, el 72% no sabe calcular el costo de producción de su producto, mientras que el 28% si tiene conocimiento de cómo calcular el costo de producción, lo cual es de vital importancia el poder capacitar a los emprendedores para que puedan adquirir dichas herramientas.

Impacto total

6

Ferias de activación del espacio público

Dentro de los 5 barrios seleccionados.

45

Emprendedores y emprendedoras aprobaron el programa Emprendedora

5

Identidades barriales se crearon en conjunto con el grupo de emprendedores y emprendedoras

715

Participantes en ferias barriales

22,063

Personas alcanzadas comunicacionalmente

4,422

Interacciones en redes sociales





Emprendecdora

Programa de emprendimiento para la activación del espacio público en barrios periféricos de la ciudad de Loja