

ARTÍCULO

EL CUIDADO DE LA SALUD MENTAL EN LA COMUNIDAD, VISTA COMO UN MODELO DE NEGOCIO, EN EL ECUADOR

THE MENTAL HEALTH CARE IN THE COMMUNITY, SEEN AS A BUSINESS MODEL IN ECUADOR



Psic. Dennis Jiménez Bonilla, Mgs.

Actualmente me desempeño como docente en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Universidad Estatal de Guayaquil, Universidad Estatal de Milagro, Epunemi y Ecnemi así como en los cursos de Nivelación y Admisión en convenio de la Unemi con la Senescyt, Investigador en proyectos de Investigación, Vinculación y tutor de tesis de grado; en el ámbito laboral me desempeño como asesor de empresas como Cohervi S.A., así como Jefe de Talento Humano en la empresa Alkimius, todos ligados a mi área de formación, por lo que cuento con sólida experiencia como Gestor en el área del Talento Humano

E-mail: mauri0204@hotmail.com

Recepción: 04/07/2017

Aceptación: 01/08/2017

Publicación: 05/09/2017

Resumen

El presente trabajo se realizó tomando en cuenta la calidad de vida y la salud mental que se debe de fomentar a los estudiantes de las unidades educativas de la ciudad de Milagro y sus alrededores y de cómo estos proyectos benefician significativamente en los procesos de mejora continua no solo socio afectivo y cognitivo de los estudiantes sino de aprendizajes significativos de modo que ayuden a bajar los niveles de violencia o conductas no apropiadas de estudiantes, con este tipo de eventos los grandes beneficiados no solo son los alumnos, sino los docentes, autoridades, padres de familia sino la comunidad en general reduciendo o eliminando hábitos acordes a su formación.

Dentro de la principales problemáticas psicosociales, siendo los estudiantes de unidades educativas de la ciudad de Milagro y sus alrededores los más beneficiados por las capacitaciones y actividades lúdicas recibidas por los estudiantes de la materia de psicología.

Para la presente investigación se seleccionó a seis instituciones educativas de la ciudad de Milagro y sectores aledaños, capacitando a cerca de 300 estudiantes y 15 docentes, para ello se seleccionó a 25 estudiantes de admisión, para que puedan trabajar y realizar talleres de concientización para la prevención de la salud mental, logrando mejorar la calidad de vida y la salud mental de la comunidad educativa e incluso de los sectores donde viven los jóvenes estudiantes.

Es por ello que el modelo de negocio, debe centrar su atención hacia el sector comunitario, presentando proyectos que mejoren la calidad de vida de sus habitantes en sus diferentes ámbitos con indicadores de gestión que midan y realicen indicadores de evaluación y cuadros comparativos, siendo los principales clientes, instituciones privadas, públicas o gad municipales.

Palabras clave: sistema educativo, sociedad, negocio, estudiantes, docente.

Abstract

This work was performed taking into account the quality of life and mental health to encourage students of educational units of the city of Milagro and the surrounding area and how these projects benefit significantly in the process of continuous improvement not only affective and cognitive partner students but significant learning so that help lower the levels of violence or not appropriate for students with such events conduct the big winners are not only students but teachers, authorities,

parents I family but the community at large by reducing or eliminating habits that match their training.

Within the main psychosocial problems, being students of educational units of the city of Milagro and the surrounding area benefit most from the training and recreational activities received by students in the field of psychology.

For this investigation to six educational institutions were selected from the town of Milagro and surrounding areas, training about 300 students and 15 teachers, for it was selected 25 students for admission, so they can work and conduct awareness workshops for prevention of mental health, managing to improve the quality of life and mental health of the educational community and even in the sectors where young students live.

That is why the business model should focus their attention to the community sector, presenting projects that improve the quality of life of its inhabitants in different areas with management indicators that measure and make assessment indicators and comparative tables, with the major customers, private, public or municipal institutions gad.

Keywords: *education system, society, teaching, business, students.*

Introducción

Demostrar que bajo un modelo de negocios se puede trabajar en las unidades de educación y las comunidades con el fin de generar beneficios a la comunidad universitaria y a la vez generar un impacto en la comunidad.

A través del aval de la Universidad Estatal de Milagro y el departamento de Admisión y Nivelación en convenio con la Senescyt se pudo trabajar con los estudiantes de admisión y con los respectivos permisos desarrollar en las 5 unidades educativas un plan mejoras continuas, según consta en la planificación que se evidencio con los respectivos soportes y que están archivados en la secretaria del área de admisión.

Se evidencio el presente trabajo con un informe de actividades como evidencia y soporte al área de Admisión de la universidad estatal de Milagro, presidido por el Ing. Luis Solís Granda, Msc.

Cabe indicar que se realizó una evaluación por parte de las autoridades de las instituciones educativas hacia la gestión y desarrollo del proyecto, los resultados de dichas evaluaciones fueron satisfactorios, con una puntuación de excelente en la evaluación que realizaron las autoridades de las instituciones donde se realizó las actividades de investigación programas mismos que pueden servir como modelos de negocio.

Marco Teórico

Los modelos de negocio están supeditados a la generación por

una parte de ideas innovadoras y por otra a la sustentabilidad y generación de réditos económicos, en economías fuertes los planes de negocio se manejan de una manera vinculante con las comunidades, siempre va a dependiendo de fuerzas externa e internas, entendiéndose como fuerzas externas los factores climáticos o ambientales, económicos y sociales que pueden desequilibrar los proyectos de negocio y las fuerzas internas hace alusión a las necesidades de las comunidades donde se generan las principales problemáticas a partir de allí el rol del consultor, capitalista, empresario o inversor definirá los planes futuros de negocio, tomando en cuenta estos factores.

La educación como polo de crecimiento

La educación es un pilar fundamental en la economía de los estados, dependiendo del nivel y calidad educativo el estado podrá ser estratamista o no estratamista, la formación potencia las competencias, inteligencia dota de valores compartidos, los vuelve críticos de una sociedad e investigadores, rompiendo barreras mentales y paradigmas, en cualquiera caso los beneficiados siempre será el sector productivo de un país y su estado, siempre que los profesionales sean producto de una enseñanza de calidad.

Exportando no solo materia prima o productos que por décadas son insignes en el país, sino también empezar a exportar conocimiento, bienes intangibles.

Emprendimiento y Necesidad: Motivación

Alfonso Rodríguez (Rodríguez Ramírez, 2009) señala que el emprendimiento "...hay que entenderlo e interpretarlo desde diversas perspectivas para estudiar su complejidad, construyendo un discurso inter y trans- disciplinario..." situando la necesidad de poder y autorrealización que tiene todo hombre de negocios exitoso, es en esta relación que se establecerá la visión de negocios en el campo comunitario, trabajando en sectores que pocos se arriesgarían por el miedo permanente a los cambios o políticas de cada estado.

La motivación es el impulso que nos mueve ir hacia adelante, para que existe debemos de generarla, viendo carencias en las comunidades donde otros solo ven problemas, el emprendedor ve soluciones y ganancias, pensando como empresario podrá establecer alianzas y convenios con el estado, gobiernos seccionales e incluso con las propias comunidades.

Educación comunitaria

La educación comunitaria juega un rol importante en la sociedad y si logramos vender proyectos en estos espacios para la mejora en la calidad de vida, solo ahí lograríamos estaremos logrando alcanzar las metas sociales de gobiernos, ONG, fundaciones, etc.

Los programas comunitarios ligados incluso a la educación como inversiones que se puedan establecer en lo privado,

así y tal como lo describen diversos autores hay una estrecha relación entre educación y comunidad, al hablar de enseñanza no debemos de descuidar la conformación de equipos multidisciplinarios, que por lo general están compuestos por el líder barrial, psicólogo, trabajadora social, medico, psiquiatra, enfermera, abogado, estos equipos de trabajo dan asesoría legal, intervención psicológica, atención médica, brindando una atención integral.

Los programas comunitarias son manejados por el estado en muchos de los casos, ONG y fundaciones en su otros, porque se considera un gasto o un dinero sin retorno, pero a partir de resultados que mejoran la calidad de vida mediante indicadores de gestión que sustenten lo dicho, no se podrá hablar de productividad en este capo como es el de la comunidad.

Para Idalberto Chiavennato en el emprendimiento de un negocio los empleadores muchas veces arriesgan su estatus quo o forma de vida cuando asumen riesgos planificados (Chiavenato, 2011), mediante una adecuada planeación de negocios.

Elementos básicos que conforman una comunidad

Los elementos básicos de una comunidad, es su recurso humano entendiéndose como sus habitantes, lideres barriales, policías, las autoridades que pueden ser seccionales, departamentales o de estado, otro elemento son los recursos materiales que son todos aquellos bienes e infraestructura con que cuenta la comunidad, otro elemento que cuenta son el uso de las tecnologías si cuenta con internet, celulares, etc. y por ultimo otro elemento básico es el conocimiento que o preparación sea emperico o formal con que cuenta la comunidad también llamados bienes intangibles.

Según (Rodriguez Ramirez, 2009) quien cita a (McClelland, 1961) establece que el emprendimiento se basa en el desarrollo de sus sociedades y las motivaciones de logro, autorrealización y poder, mismos que se potencian a medida que avanzan los objetivos y metas trazadas.

Hay que acotar que no todas las organizaciones o agentes de cambio podrán desarrollar estos planes de negocio en las comunidades, sino cuentan con un estudio socioeconómico, para ello se deberá de establecer un diagnostico real de las principales falencias que se suscitan, ofertando sus proyectos a la empresas, a la misma comunidad, los gobiernos seccionales e incluso al estado.

Es importante aclarar que las empresas cuentan en muchas de los casos con departamentos de responsabilidad social, generando oportunidades para el agente de cambio o consultor externo de las organizaciones, por ello deben de sentirse motivados tal como lo dice (Gonzalez Serra, 2008) cuando dice que “para transformar la sociedad hay que educar al individuo y para ello hay que transformar a la sociedad ...” es en esta afirmación que pone de relieve las

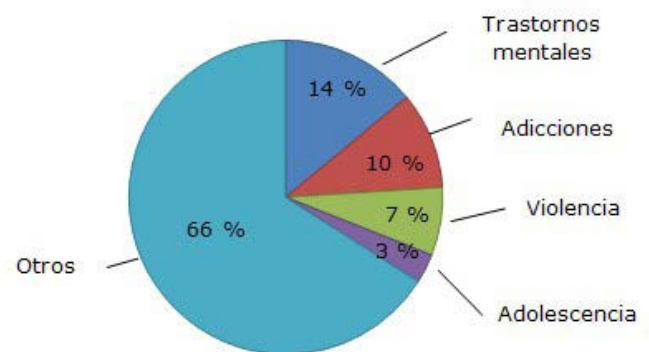
motivaciones humanas y el de generar mejoras en la sociedad con un pensamiento empresarial para los nuevos desafíos y mercados que aún no han sido explorados en su totalidad.

Los modelos de negocio social deben de ser incorporados como una fuente de empleabilidad en un corto plazo, pues se ha demostrado en el espacio y tiempo que las empresas privadas saben administradores del dinero generando rentabilidad.

La comunidad y la salud mental

La disminución de ansiedades y de técnicas para controlar los efectos estresores que afectan a los estudiantes hoy en día son más fáciles de controlar, siendo los estudiantes de la universidad quienes intervienen positivamente para un mayor impacto a beneficio de la universidad.

Gráfico 1. Temas principales de interés para la investigación en Salud Mental



Fuente: Datos de investigación

Dentro de las temáticas que se abordan en el campo de la salud mental intervienen en un 14% están los trastornos mentales, el 10% adicciones, en un 7% violencia, en un 3% adolescencia y un 66% otros, es de considerar que en otros el porcentaje es elevado y corresponde a problemáticas que se generan el hogar, en lo social, así como en el ámbito educativo.

Las prácticas de salud/salud mental y la promoción de salud

Es importante establecer los actores que intervienen en la comunidad para una buena salud mental y son:

Familia

Las familias son la piedra de toda sociedad, es un termómetro para indicarnos si una comunidad goza de salud o no.

Empresa

Lugar donde se desenvuelve el poder económico y productivo de una sociedad.

Cultural

Manifestaciones que se dan en cada sociedad, depende de los valores compartidos, de su etnia, raza e incluso idioma y prejuicios.

Estado

Gobierno de una sociedad donde se legisla, se crean leyes y se toman decisiones en base a intereses conjuntos.

Histórico

Identidad heredada y que sirve de referencia para avanzar y progresar.

Ambiente

Es el clima del entorno, el cómo se percibe a una sociedad vista por sus habitantes.

Social

Hace alusión a las características básicas de una sociedad en ella intervienen los amigos, familiares quienes mantienen contacto entre sí.

Educación

Una buena sociedad deberá de contar con una educación de calidad.

Modelo de negocio

Tal como lo establece Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, un modelo de negocio se lo puede manejar en función de múltiples variables y dependerá del negocio que se quiera desarrollar, teniendo como base este criterio he procedido a presentar un estructura base aplicado a la comunidad (Osterwalder & Pigneur, 2016), el modelo de negocio está compuesto o diseñado por:

Segmento de mercado: Dirigido a las comunidades de usuarios llamados también, urbanizaciones privadas, públicas, recintos, parroquias, ciudadelas, ciudades, las instituciones educativas, los centros recreativos, las instituciones educativas privadas, etc.

Propuestas de valor agregado: El objetivo es satisfacer de los miembros de la comunidad como es el tema de la seguridad, de empleo, vivienda, asesoría o de emprendimiento de micronegocios. Necesidades que surgen de la necesidad de los padres de familia, de los docentes, de la comunidad educativa de los miembros de las ciudadelas, por mejorar la calidad de vida de sus habitantes, etc.

Inversor: Aquí se necesita de inversionistas que ofrezcan servicios personalizados e integrados dedicados a mejorar la calidad de vida de sus habitantes, ejemplo formar una compañía que ofrezca servicios de seguridad estudiantil personalizado, en el cual puedan acceder pagando una cuota adicional y en la cual su hijo estará protegido desde que sale del centro educativo hasta que llega a su casa, esto es posible creando una carencia que luego se convierte en una necesidad, misma que intentara estar cubierta por el padre de familia a través de la contratación de los servicios de seguridad y bienestar personalizado.

Canales: Se establecerá mediante la difusión de canales directos e indirectos así como canales propios y canales de socios comerciales, como por ejemplo convenios con Gobiernos Autónomos Descentralizados (Gad municipal),

Instituciones educativas, etc.

Figura 1. Actores que intervienen en el modelo de negocio de la salud mental



Fuente: Datos de investigación

Hacia una mirada integral en promoción de salud mental comunitaria

La salud mental en el campo de la psicología comunitaria avanza a pasos acelerados en algunos países como es el caso del Ecuador, con proyectos sociales, pero las investigaciones ligadas a lo social son aun escasos, por ello es imprescindible el manejo de nuevas metodologías e investigaciones centradas en el campo comunitario.

La organización mundial de la salud establece una pauta general, cuando reconoce el óptimo desarrollo no solo en la salud física de las personas, sino en aspectos psicológicos y afines, entendiéndose este último a la creación de plazas de trabajo o de pequeños negocios, mediante lo cual se deberá de dotar de cubrir de todas las necesidades a los habitantes de las comunidades.

La O.M.S. así mismo establece el rol de otros actores como el institucional para potenciar la calidad de vida de sus habitantes.

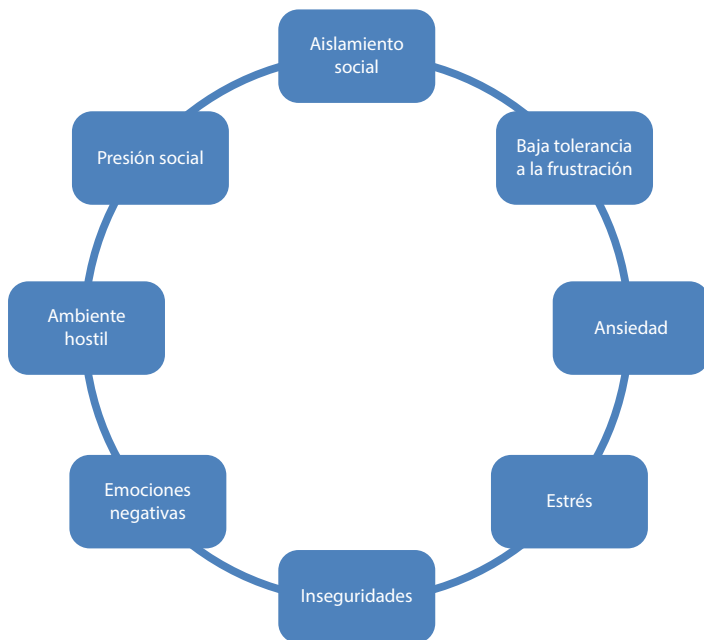
Las principales dinámicas de la acción comunitaria centran su atención en los siguientes puntos:

- Transformación activa de la comunidad
- Vinculación permanente de los diferentes actores del sistema comunitario.
- Resultados por objetivos e indicadores de gestión.

El turismo comunitario, es otro de los modelos de negocio

con énfasis en la comunidad y de cómo a través de capacitaciones y empoderamiento de sus habitantes en el desarrollo de sus fincas, haciendas o lugares recreativos pueden generar y llegar a ser muy sustentable en el espacio y tiempo, María Fernández lo establece cuando sustenta su trabajo en la consecución de resultados y emprendimientos (Fernández Aldecua, 2011).

Figura 2. Factores que afectan la salud mental



Es de tomar atención a los factores que afectan la salud mental en la comunidad como son las necesidades no satisfechas de sus habitantes, tal como se muestra en la figura 3 existen causas y efectos que afectan la calidad de vida de sus habitantes, no debemos de descuidarnos de estos factores al momento de realizar un trabajo o proyecto comunitario.

En la mayoría de los casos se trabaja con el diagnóstico encaminado a determinar las características de sus variables y subvariables para medir el nivel de satisfacción o carencia de necesidades que faltan por potenciarlas, como ejemplo la necesidad de seguridad o de logro.

Si bien es cierto los modelos de negocio que se proponen son para generar productividad o ganancias a la empresa, es también cierto que sin incentivos por parte del estado nada de lo que se realice tendrá eco en los grupos empresariales de un país, para ello se deben de generar leyes que posibiliten la entrada de las organizaciones en las comunidades, con inversiones sostenibles en el espacio y tiempo.

Los modelos de negocio son concebidos para brindar asesoría en temas relacionados a seguridad física, bienestar social, lugares de entretenimiento, centros de formación continua, formación empresarial, etc.

Emprendedor y emprendimiento

El emprendedor es el rol que se le asigna a la persona que crea un negocio, mientras que el emprendimiento es el proceso que se realiza para alcanzar los objetivos deseados.

Los sectores comerciales se abren y contraen a pasos cada vez más acelerados debido a la globalización del mercado, aquí nacen nuevas oportunidades de negocio no solo en los mercados tradicionales sino también en sectores emergentes tal como lo establece Salinas y Osorio cuando resalta la agudización de los principales problemas sociales que se empiezan a generar, aquí se crean nuevos nichos de mercado.

El rol del emprendedor en los mercados emergentes será el de dar soluciones innovadoras y creativas a las principales problemáticas que se puedan presentar para ello se establecerá mediante diagnósticos, planes de acción que lleven a soluciones y eleven la calidad de vida mental de sus habitantes, por ello es de considerar el rol del vínculo familiar, social y ambiental para el equilibrio de una sociedad.

Tal como se establece en el proyecto de investigación, los modelos de negocio son resultado muchas veces de investigaciones o necesidades que se generan en el medio, como por ejemplo la necesidad de mejorar el comportamiento en los estudiantes mediante talleres, técnico de relajación, etc.

Los mecanismos de acción para la mejora continua depende entre otros factores de leyes y regulaciones que impulsen al sector empresarial a apostar por los planes de calidad y conservación del medio ambiente y comunitario.

Modelo social empresarial

Las organizaciones comunitarias, como también se las denomina a las empresas que trabajan en el campo comunitario según Castro y Pedraza “el objetivo de aportar elementos que contribuyan a una aproximación comprensiva de la dinámica de organización de empresas comunitarias” establece mediante un estudio de caso la relación y los aspectos favorables de trabajar con el sector comunitario, resaltando los beneficios” (Castro Sánchez & Pedraza Rendón, 2012).

Ya en el libro de empresa comunitaria (G. Araujo, 1975) se habla de generar negocios a partir de la autogestión, en base a la labor comunitaria agrícola, que bien vale citar para explicar que los modelos de negocio funcionan en las sociedades comunitarias para ofrecer servicios.

Organizaciones comunitarias como modelos de negocio social

Las organizaciones tienden a formarse por más de dos personas vinculadas por un interés en común entre empleado y empleador, desde el punto de vista empresarial las motivaciones son distintas para los dos, pero persiguen un mismo objetivo que es por un lado generar dinero mediante la rentabilidad de

su negocio y por otro generar dinero mediante su esfuerzo o cuota de trabajo.

Según Sonia Benito (Benito Hernandez, 2009), quien hace énfasis en el papel de las microempresas y su rol en el sector productivo de una sociedad, nos recuerda la importancia de trabajar con la comunidad para generar réditos económicos.

Los modelos de negocio son creados con el fin de generar rentabilidad a las empresas, también llamados modelos de negocio social, mismos que están encaminados al asesoramiento, consultoría y creación de proyectos que son vendidos a los gobiernos seccionales, fundaciones, ONG, el mismo estado y que pretenden ser una alternativa para solucionar los principales problemas que se puedan generar en la sociedad.

Una de las principales razones para invertir en una comunidad son:

Recursos económicos invertidos

Los recursos económicos invertidos en este modelo de negocio es mínimo tomando en cuenta los beneficios a nivel de la salud mental, como es la disminución de problemas dados en el ámbito comunitario, es por ello que se realizó con un valor aproximado de \$150 USD, en donde se establecen los egresos.

Los beneficios económicos en el presente trabajo no es tema primordial de estudio en el presente trabajo, siendo el tema central la disminución de problemas psicosociales, de seguridad, etc.

Por su situación geográfica

Cuando el sector es alejado y se requiere de sistema de transporte, vías asfaltadas, agua, luz o teléfono, en este caso se genera una carencia misma que puede ser cubierta por el emprendedor dotando de paneles solares, una cooperativa de taxis o buses, etc.

Por su situación socioeconómica

El sector se divide en clases, como son clase alta, media y baja, para cada una de ellas las necesidades presupuestos y proyectos serán en base a sus problemáticas o carencias.

Por su situación poblacional

Se da cuando existe población alta en algunas ocasionando caos vehicular, atrasos a los lugares de trabajo, desempleo, competitividad, delincuencia, problemas sociales.

Cuando existe una población moderada en una comunidad no se presentan los problemas como en una población alta, en estos casos por el contrario se requiere de mano de obra como para citar un ejemplo.

Las empresas implementarán ideas creativas para mejorar la calidad de vida lugares que exista población alta.

Por su sistema educativo

Lugares donde no existe una institución educativa el empresario podrá junto a la comunidad administrar un centro de estudios, la idea de la coadministración es precisamente con el fin de que la cuiden y también la sepan administrar, para ello se buscará seleccionar de entre la comunidad a los que reúnan las competencias necesarias para que ocupen cargos dentro de la institución educativa, para ello se capacitará en la administración de sistemas educativos.

Por centros de formación continua

En las comunidades en especial atención a los niveles medios y bajos, se pueden crear con la comunidad centros de formación continua para que puedan desarrollar herramientas mismas que podrán utilizarse para la conformación de microempresas.

Por centros de esparcimiento y diversión

Cobrar una pequeña cuota por ingresar a un parque de diversiones en un lugar de clase baja es una opción casi loca, pero que es muy rentable considerando los beneficios que traerán a la comunidad.

Es de considerar que puede ser coadministrador por la comunidad, las ganancias se repartirán en porcentajes que estimen las partes.

Creación de Cooperativas comunitarias

Es un modelo de negocios ya adoptado en el Ecuador y que tiene como finalidad el dar crédito y asesoramiento a las microempresas, cuidando de esta manera la inversión de la cooperativa como del cliente.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Valor agregado

El presente trabajo se realizó con el fin de generar beneficios sociales a la universidad a través de la captación de estudiantes, generando valor agregado en la disminución de problemas psicosociales que se presentan en los establecimientos educativos, a partir de una problemática detectada desde las aulas y estableciendo diferentes soluciones.

Se tomó como punto de referencia mediante el método de la observación directa los principales problemas que se presentan en las instituciones educativas y que se relacionan con las encontradas en la comunidad.

Canales

A través del área de admisión se realiza la parte de vinculación entre la universidad y los centros de educación, por otra parte el departamento de comunicación de la Universidad es la encargada de cubrir y de mantener informada no solo a la comunidad universitaria sino a la población de ciudad y de sectores aledaños con la publicación de los eventos que se realizan.

Grupo Objetivo

Captar estudiantes para las diferentes carreras de la Universidad.
Mejorar la calidad de vida de la comunidad estudiantil de instituciones educativas.

Objetivo específico

Elevar el número de estudiantes en el alma mater, en sus diferentes carreras.
Diseñar programas de atención para el cuidado de la salud mental.
Analizar la relación entre la salud mental y los modelos de negocio.

Segmento de mercado

Se contó con el respectivo permiso de las autoridades mismas que contribuyeron en la evaluación final del proyecto.
Dirigido a cerca de 300 estudiantes y a 15 docentes de cuatro establecimientos educativos.

Duración

Las fases del proyecto fueron las siguientes:

Cuadro 1: Fases del proyecto

MAYO - JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
Inducción a evaluadores de la universidad	Entrega de oficios por parte de admisión a las instituciones educativas	Diseño de las Actividades como talleres, capacitaciones a realizar en las instituciones educativas	Implementaciones de las Actividades como talleres, capacitaciones. Actividades lúdicas. Evaluación por parte de las autoridades de las actividades realizadas.

Fuente: Datos de investigación

De una población de 2000 estudiantes y de 60 docentes aproximadamente.

Asociación clave

Aquí se establecerán convenios de cooperación interinstitucional entre la universidad y el ministerio de inclusión económica y social educativa, así como el ministerio de educación con la finalidad de poder acceder a los establecimientos educativos.

Recursos clave**Capacitadores**

Del área de admisión de la materia de psicología de la universidad, se conformaron 23 estudiantes para ser capacitadores, de los cuales se dividió en equipos de trabajo de 5 personas que trabajaron en las distintas temáticas del proyecto de aula:

- Estrés
- Sustancias Psicotrópicas
- Agresión
- Bullying
- Violencia intrafamiliar

Se fomentó a los capacitadores con el fin de fortalecer el vínculo para el éxito de la actividad a realizar estrategias que permitan el involucramiento a los objetivos deseados, para ello se fortaleció los siguientes tópicos:

Se capacitó y reforzó los conocimientos en las clases, adicional antes de realizar los talleres hicieron las simulaciones en el aula de clases, con esto se monitoreo en todo momento los conocimientos y herramientas que debían desarrollar en clases.

Estructura de costes

Las capacitaciones y talleres se realizaron tomando que los establecimientos educativos ya cuentan con la infraestructura en donde se dictaron los cursos y talleres.

Instituciones educativas:

- Paul Ponce Rivadeneira
- Otto Arosemena Gómez
- Simón Bolívar, en Milagro
- Eloy Alfaro, Parroquia Virgen de Fátima del cantón Yaguachi

El tiempo destinado a este estudio fue de 160 horas aproximadamente.

Técnicas grupales

Se trabajó en las técnicas grupales que debían desarrollar los capacitadores y en la forma de llevar las dinámicas, las técnicas empleadas fueron presentación de grupos, lluvia de ideas, exposiciones, videoconferencia, mesa redonda, sociodrama, psicodrama y actividades lúdicas.

Valores compartidos

Se fortaleció los valores entre compañeros y se sensibilizo acerca del rol que debían de asumir frente a los estudiantes que se iban a capacitar generando valores compartidos entre los capacitadores y estudiantes.

Beneficios hacia la comunidad universitaria y estudiantil

Mediante las capacitaciones dirigidas a estudiantes y docentes se establecieron los principales problemáticas que se presentan en las aulas y las herramientas básicas para la prevención en el cuidado de la salud mental.

Meta

Elevar el número de captación de estudiantes interesados en estudiar en la universidad así como mejorar el nivel de vida de docentes y estudiantes poniendo énfasis en los siguientes ítems para lograr establecer los objetivos planteados por la comunidad universitaria.

Disminuyendo los problemas psicosociales y elevando:

- Autoestima
- Motivación
- Liderazgo positivo
- Manejo de estrés
- Herramientas en prevención en el consumo de drogas
- Asesoría psicológica
- Consejería de lugares donde acudir en caso de sufrir de violencia psicológica
- Mejora de comunicación
- Adecuado manejo de canales de comunicación
- Sensibilización y desensibilización
- Técnicas de relajación
- Manejo de actividades lúdicas para fomentar el ejercicio

Se realizó la retroalimentación mediante el empleo de la entrevista a los docentes y estudiantes que habían sido parte del proceso de capacitación, en el cual se pudo evidenciar una mejoría en la conducta, en las semanas siguientes disminuyeron según registros de las unidades educativas las agresiones y aumento, el nivel de confianza entre los estudiantes a los cuales se los acosaba, los estudiantes comenzaron a tener mejor rendimiento académico, así también los docentes indicaron que había una resiliencia en los procesos de aprendizaje.

El modelo Canvas se utiliza tanto para el desarrollo de negocios con beneficios económicos así como para proyectos sociales, cuyos beneficios no son siempre de carácter económico, sino que estos pueden ser tanto de inclusión social como de mejorar la calidad de vida de una comunidad, etc.

Tabla 1: Aplicación del modelo Canvas para la propuesta en el cuidado de la salud mental en las comunidades.

Asociaciones clave	Actividades Clave	Propuestas de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de mercado
MIES Ministerio de educación	Seguimiento Control	Disminución de problemas psicosociales	Universidad	Estudiantes
	Recursos clave Instructores Expositores Docentes			Docentes
			Canales Área de admisión, de Bienestar estudiantil, departamento de comunicación de la Universidad	Autoridades
Estructura de costes Recursos Humanos, tecnológicos y materiales			Beneficios Beneficios sociales para la Universidad y estudiantes	

Fuente: Datos de investigación

Dentro de las actividades desarrolladas podemos citar las siguientes:

Capacitación en aulas de la Unidad Educativa Otto Arosemena



Foto 1: Con la autoridad de la institución



Foto 2: Con los alumnos de la institución



Foto 3: Entrega de incentivos a estudiantes



Foto 4: Material de trabajo



Foto 5: Actividades lúdicas a estudiantes



Foto 6: Exposición a estudiantes

Como se puede evidenciar la Universidad es beneficiario directo en beneficios sociales, a través de la captación de estudiantes para las diferentes carreras de que oferta así como en la vinculación de sus estudiantes con la comunidad, beneficiarios directos de estos programas de salud mental.

Dentro de la propuesta de valor agregado está la de disminuir los problemas psicosociales en los estudiantes, se ha comprobado mediante la técnica de la observación directa que el docente sufre de estrés en muchas ocasiones producidas por los grupos con los cuales trabaja, dentro de los planes de negocio se puede ofrecer planes de mejora en la salud mental.

Existe un nicho de mercado inexplorado por empresas ecuatorianas, son contadas aquellas que se arriesgan a ofrecer este tipo de servicios, por eso se deja este espacio de reflexión para desarrollar proyectos vinculados a la productividad.

Análisis y Conclusiones

Con cerca de 315 personas atendidas entre personal docente y estudiantes, sumado a las familias de los estudiantes y docentes como beneficiarios indirectos en la atención a la salud mental, la universidad se beneficia directamente con la captación de estudiantes de esos centros de educación.

La intervención comunitaria a través de prácticas de promoción de salud mental crea condiciones para el desarrollo de un desarrollo cognitivo creativo, crítico y dirigido a la acción. Esto es de fundamental importancia, lo que se considera como indicador de salud mental comunitaria.

El trabajo fue concebido entre otros puntos para dar a conocer las potencialidades que brinda la universidad en la comunidad, con modelos de negocio encaminados a la generación de beneficios, la relación entre comunidad y universidad aunque poco estudiado, es un sector que merece ser estudiado, investigado para a partir de allí empezar a generar conciencia en las bondades que se pueden conseguir de este tipo de estudios mismos que servirán como base para el proceso proyectos emprendedores que mediante técnicas innovadoras fomenten una participación activa de los principales actores de una comunidad.

Listado de Referencias

- Benito Hernandez, S. (2009). *EL PAPEL DE LAS MICROEMPRESAS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL: LAS*. Redalyc, 30.
- Castro Sánchez, F. J., & Pedraza Rendón, Ó. H. (2012). *Organización comunitaria para el desarrollo local a partir de empresas exitosas*. Revista Nicolaita de estudios socioeconómicos, 39.
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de Recursos Humanos*. Mexico: Mc Graw-Hill.
- Fernández Aldecuá, M. J. (2011). *Turismo comunitario y empresas*. Redalyc, 45.
- G. Araujo, J. E. (1975). *La empresa comunitaria*. San Jose, Costa Rica: Imprenta IICA.
- Gonzalez Serra, D. J. (2008). *Psicología de la motivación*. La Habana, Cuba: Ecimed.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (Lunes de Agosto de 2016). www.generaciondemodelosdenegocio.planetadelibros.com/. Obtenido de www.generaciondemodelosdenegocio.planetadelibros.com/: file:///C:/Users/USUARIO/Desktop/Modelo%20de%20negocio.pdf
- Rodríguez Ramirez, A. (2009). *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*. Scielo, 26.
- Rodríguez Ramírez, A. (2009). *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*. Pensamiento y Gestión, 18.