

Competencias personales. Análisis de las habilidades y capacidades de los emprendedores

Personal competences. Analysis of the skills and abilities of entrepreneurs

PULLA, Eduardo V. ¹
GONZALEZ, Ernesto X. ²
MACIAS, Bernard C. ³

Resumen

Resulta fundamental identificar las competencias personales de los emprendedores, las mismas que se refieren a las capacidades y habilidades de los individuos y como estas contribuyen al desarrollo y sostenibilidad de la empresa. La investigación se realizó en la ciudad de Machala, tomando como muestra a las micro y pequeñas empresas y cuyos resultados destacan la motivación como la principal habilidad personal del emprendedor y que influye en todos los ámbitos de su emprendimiento.

Palabras clave: Emprendedor, habilidades, capacidades.

Abstract

It is essential to identify the personal competences of the entrepreneurs, the same ones that refer to the capacities and abilities of the individuals and how these contribute to the development and sustainability of the company. The research was carried out in the city of Machala, taking as a sample the micro and small companies and whose results highlight motivation as the main personal ability of the entrepreneur and that influences all areas of their entrepreneurship.

key words: Entrepreneur, skills, abilities.

1. Introducción

Con el rápido desarrollo de la tecnología en un mundo cada vez más globalizado, se experimenta un amplio crecimiento de los negocios internacionales y de la competencia, convirtiéndose en un gran desafío para la diversas organizaciones e industrias a nivel mundial, pero al mismo tiempo, se abre un abanico de posibilidades a nuevas e inexploradas oportunidades. Dentro de este contexto surge el emprendimiento como una de las fuerzas económicas más poderosas conocidas, donde los individuos encuentran oportunidades en el que los demás pueden ver solo problemas sin solución; en este sentido, el espíritu empresarial se configura como el símbolo de la tenacidad y el logro empresarial (Pahuja & Sanjeev, 2015).

El emprendimiento lleva mucho tiempo siendo identificado como un factor clave para la creación del empleo, la innovación, el crecimiento y el desarrollo económico. En este sentido, se estima que los productos y servicios creados por los emprendedores llegan a producir un efecto cascada, estimulando a las empresas o aquellos

¹ Docente. Universidad Técnica de Machala . epulla@utmachala.edu.ec

² Docente. Universidad Técnica de Machala . exgonzalez@utmachala.edu.ec

³ Docente. Universidad Técnica de Machala . bmacias@utmachala.edu.ec

sectores que se encuentran relacionados con la actividad económica de los emprendimientos, para apoyar a los nuevos negocios, lo que promueve el desarrollo económico (Seth, 2019). Para llevar a cabo un emprendimiento es indispensable la visión, la creatividad y la determinación del individuo, por lo que, son varios estudios los que han contribuido a determinar la existencia de un vínculo muy importante entre el crecimiento económico, el desarrollo y el espíritu empresarial (Meyer & de Jongh, 2018).

Ya se ha demostrado que el emprendimiento es relevante para la economía de las naciones, pero es también necesario reconocer que el emprendimiento se origina en los sueños de los individuos, abarcando el espíritu empresarial, sorteando diversas amenazas y oportunidades (Khemesh, 2017), lo que ha conducido al reconocimiento de que el emprendimiento de éxito depende en gran medida de las habilidades, conocimiento e innovación (Moheb & Hassan, 2016), en otras palabras, de las habilidades y capacidades de los emprendedores. En tal sentido, la creación de riqueza y la dinámica de los países, encuentra sustento en la competitividad, la cual depende de las capacidades que presenten los empresarios, por lo que resulta de gran interés entender los factores que fomentan el emprendimiento y la actividad emprendedora (Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016). Las habilidades empresariales se relacionan con lo personal, con las competencias interpersonales de las personas y llegan a expresarse en su comportamiento, siendo considerados los rasgos y habilidades de los emprendedores el principal factor de influencia en el éxito del emprendimiento (Alroaia & Baharun, 2017).

Son diversos los diversos factores relacionados con el espíritu emprendedor, como lo son los rasgos específicos, características personales e intención, así como también los factores que impulsan la intención empresarial a partir de sus habilidades y capacitación (Hatthakijphong & Ting, 2019). Las habilidades y capacidades de los emprendedores se encuentra directamente relacionado con la destreza que presenten los individuos para transformar las ideas en actos, además de estar directamente relacionado con la creatividad, la innovación y el correr riesgos; así como también la habilidad que presente para planificar, gestionar proyectos con el propósito de lograr los objetivos inicialmente planteados (Tinoco, 2008).

En el contexto Latinoamericano, los emprendimientos son considerados imprescindibles para el desarrollo económico de los países, y, por ende, en la creación de empleo, esta es la razón por la que actualmente el emprendimiento es altamente promovido, evidenciando también un incremento de los fondos de financiamiento, asesorías y capacitación hacia los emprendedores (Valenzuela, Valenzuela, & Irazabal, 2018). En los países en desarrollo, la principal motivación para emprender es la búsqueda de nuevas oportunidades y la necesidad ante la falta de empleo, en el Ecuador las potencialidades para el emprendimiento son altas, especialmente en el desafío que representa la transformación de la matriz productiva, de la dependencia de recursos naturales no renovables hacia productos con mayor valor agregado y con alto contenido en conocimiento. Ante lo expuesto y conociendo la importancia del emprendimiento para el desarrollo de los países, se hace fundamental determinar las competencias personales de los individuos, representado por sus capacidades y habilidades, y como estas tienen gran relevancia en su desarrollo, por lo que se analizó las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Machala, Ecuador, para identificar este tipo de competencias y como éstas contribuyen al desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos.

1.1. Desarrollo teórico

Se ha llegado a demostrar que los emprendedores tienen la capacidad de identificar las oportunidades de negocio, donde nadie más pudo encontrarlas, y donde el emprendimiento no solo conduce a su desarrollo familiar y profesional, sino también a nivel comunitario y territorial influyendo positivamente en la economía (Mendoza, Boza, Escobar, Cadena, & Franco, 2018). En este sentido, los gobiernos han considerado el apoyo a las actividades emprendedoras, debido precisamente a que contribuye al aumento de las actividades productivas y por ende a mejorar las condiciones de vida de sus habitantes, principalmente por la creación de empleo (Ovalles, Moreno, Olivares, & Silva, 2018).

Generalmente la actividad emprendedora de los países se encuentra influenciada por sus condiciones económicas y sociales, las mismas que contribuyen a limitar o incrementar el desarrollo de las empresas. Es importante reconocer que la presencia de diversos factores resulta clave al momento de emprender y cuyo análisis es necesario para comprender las etapas que conlleva el emprendimiento y los desafíos y problemas a los que debe enfrentarse el emprendedor en cada una de ellas. Diversos autores también han identificado que los aspectos personales del emprendedor tienen gran influencia sobre las empresas e incluso pueden afectar a su sostenibilidad (Cordero, Astudillo, Carpio, Delgado, & Amón, 2011); aunque también se ha demostrado que las condiciones sociales y el entorno en el que se desenvuelve la organización influyen en las capacidades personales, como la iniciativa emprendedora y el liderazgo (Ovalles, Moreno, Olivares, & Silva, 2018).

Un aspecto importante de analizar, antes del establecimiento de cualquier empresa, es la intención emprendedora de los individuos. Para Soria, Zuñiga, & Ruíz (2016) la intención emprendedora puede ser definida como el auto-reconocimiento ante la convicción del individuo de dar origen a un negocio y todo aquello que conlleve su establecimiento (planificación), y donde el gran protagonismo lo tiene el sistema de valores de cada persona, su cultura, entorno social, familiar y educativo. Un aspecto que es muy considerado en cuanto a las habilidades y capacidades del emprendedor es su educación. Se espera que desde las aulas se fomente la creatividad, la cooperación, la innovación, habilidades comunicacionales, manejo de riesgos, gestión empresarial y el desarrollo de la visión estratégica (Mendoza, Boza, Escobar, Cadena, & Franco, 2018). Son muchas las investigaciones realizadas que buscan dar respuesta a la inquietud sobre las competencias que debe tener el individuo para emprender, pero las conclusiones obtenidas han sido amplias y diversas que estas han llegado a ser definidas de diversas maneras.

También se reconoce al emprendedor por su capacidad de identificar las oportunidades, pero este no es el único rasgo característico, en este punto, un estudio llevado a cabo por el Banco Interamericano de Desarrollo en el año 2006 consideraba que la habilidad emprendedora de los individuos no solo debe medirse por esta capacidad, sino también en la habilidad para iniciar su negocio de forma independiente a los recursos que tenga bajo su control. Lo que queda evidenciado es que el interés de conocer las competencias de los emprendedores se deriva del vínculo entre el nacimiento, supervivencia y crecimiento de una empresa, existiendo evidencia que las competencias requeridas para emprender y el desarrollo que alcanza el emprendedor a través de la experiencia y la educación influyen en el progreso de su negocio (Mitchellmore & Rowley, 2010), pero precisamente, el conocer las habilidades y capacidades del emprendedor, permite comprender la existencia de habilidades innatas y adquiridas (Ovalles, Moreno, Olivares, & Silva, 2018).

Para Sheth (2016) este debate depende del tiempo y de las creencias, hay claros ejemplos de emprendedores exitosos sin ningún tipo de educación formal, pero con un sentido innato e intuición para emprender, pero también existen aquellos individuos que han cursado diversos estudios que les permitieron descubrir su pasión por el espíritu empresarial y llegaron a ser exitosos. A este punto, Sexton-Brown (2016) citando a Krieger (2014) indica que el empresario debe pensar “fuera de la caja” tanto como le sea posible, por lo que no es una habilidad técnica (que pudo ser innata o adquirida), sino más bien se trata de un tema de creatividad, siendo esta la verdadera competencia, la capacidad de romper las reglas y pensar diferente.

Este criterio coincide con lo analizado por Valenzuela, Valenzuela, & Irarrazaval (2018) que observan en los emprendedores atributos similares a las personas creativas, es decir personas innovadoras, con capacidad para identificar las oportunidades, tolerancia al fracaso, perseverancia, altamente motivadas, con gran optimismo, dispuestas a trabajar y disfrutar del proceso. Mientras que para Adeyamo (2009) la habilidad que presentan los emprendedores no dependen únicamente de sus capacidades innatas, sino que también se necesita de la capacitación, la práctica y la experiencia; en este sentido manifiesta que las capacidades humanas no son suficientes para producir habilidades, sino que estas son las bases indispensables para su desarrollo. Además de

que pone en práctica la convicción del emprendedor para llevar adelante su proyecto, a vender su idea y beneficiarse de esto (Durán, Parra, & Márceles, 2015).

De acuerdo con lo expresado por los diferentes autores, se detallan algunas de las competencias que distinguen a los emprendedores (Cuadro 1).

Cuadro 1
Competencias del emprendedor

Competencia	Descripción
Motivación	Es considerada un aspecto multidimensional, debido a que se consideran aspectos personales, sociales y culturales (Marulanda, Montoya, & Vélez, 2019), aunque también se consideran situaciones de oportunidad y necesidad (Morales, Bustamante, Vargas, Pérez, & Sereno, 2015), buscando principalmente el incremento de sus ingresos y una mayor independencia.
Autoeficacia	La creencia del individuo sobre sus capacidades operativas, sus patrones de conducta y sus respuestas emocionales ante situaciones difíciles (Salvador & Morales, 2009) y obtener los resultados deseados (Sánchez, 2010) (Sánchez, Aldana, De Dios, & Amaia, 2012), este comportamiento le da capacidad para iniciar un nuevo negocio (da Fonseca, Moriano, Laguía, & Salazar, 2015)
Reconocimiento de oportunidades	Los emprendedores reconocen las oportunidades, debido a que pueden leer las señales que presenta el mercado a partir de la identificación de las necesidades y la posible demanda de su producto o servicio (Toca, 2010) (Baltar & Brunet, 2013), esta capacidad podría encontrarse relacionada con la educación (González & Solís, 2011)
Explotación de oportunidades	Un gran número de emprendedores inician sus actividades motivados por la explotación de oportunidades (Baltar & Brunet, 2013), la cual va unida a la actividad económica, la misma que genera más oportunidades (Núñez & Núñez, 2016).
Toma de decisiones bajo incertidumbre	El emprendedor es un individuo independiente, autosuficiente que se encuentra dispuesto a aceptar cualquier reto y cuyos resultados dependerán de la decisión que adopte (Ovalles, Moreno, Olivares, & Silva, 2018).

Fuente: (Ovalles, Moreno, Olivares, & Silva, 2018)

La Unión Europea a través del Marco Europeo de Competencias de Emprendimiento (EntreComp) (2016) también presenta información sobre las competencias del emprendedor, y pone en consideración tres áreas: ideas y oportunidades, recursos y acción, permitiendo la integración de más competencias, como se presenta en el cuadro 2.

La diferencia principal entre los empresarios y los emprendedores se encuentra en el hecho de que un emprendedor es una persona que tiene una idea de negocio innovadora y empieza su negocio a partir de dicha idea, mientras que el empresario inicia su negocio a partir de un concepto de negocio o una idea que ya ha sido utilizada. En este sentido, el emprendedor se arriesga a crear mercado para sus productos o servicios innovadores, mientras que por el contrario el empresario se encarga de aplicar diversos métodos y estrategias que ya fueron comprobados y que le permiten además llegar a un mercado ya establecido. En palabras de Singh (2017) los emprendedores son creadores, hacen uso de ideas nunca aplicadas, mientras que los empresarios en realidad no buscan la creación de algo nuevo, sino que su enfoque se dirige a perfeccionar algo que ya existe. La importancia de establecer diferencias entre el emprendedor y aquel individuo que solo es empresario se debe a que como ambos grupos tienen diferentes objetivos, también es necesario considerar los diferentes factores de éxito que llevan al desarrollo de sus respectivos negocios (Wagener, Gorgievski, & Rijdsdijk, 2008). Las principales diferencias entre emprendedor y empresario se presentan en el cuadro 3.

Cuadro 2
Competencias del emprendedor. (EntreComp)

Áreas	Competencias
Ideas y oportunidades	Búsqueda de oportunidades Creatividad Visión Valorar ideas Pensamiento ético y sostenible
Recursos	Autoeficacia Motivación y perseverancia Movilización de recursos Educación financiera y económica Movilizar a otros recursos
Acción	Iniciativa Planificación y gestión Asumir incertidumbres y riesgos Trabajar con otros Aprendizaje a través de la experiencia

Cuadro 3
Diferencias entre emprendedor y empresario

Características	Emprendedor	Empresario
Características	Descubre y explota oportunidades. Creatividad, tiene iniciativa y motivación para iniciar el proceso de cambio. Innovador. Líder del mercado. Orientado a la oportunidad.	Administra y gestiona recursos. Administrador Tradicional. Jugador del mercado. Orientado a los recursos.
Comportamiento	Arriesgado. Tiene intuición. Liderazgo. Identifica oportunidades. Crea empresas.	No le gusta el riesgo. Decisor. Crear y mantener la ventaja competitiva. Brinda confianza Supervisor del proceso administrativo.

Fuente: (Cuervo, y otros, 2005)

De acuerdo con lo expuesto, es determinante identificar los rasgos del emprendedor y sus características, las que son consideradas claves, y son precisamente las que permiten explicar al emprendimiento como fenómeno.

2. Metodología

La presente investigación es de tipo cuantitativo, cualitativo y descriptivo. Desde la naturaleza cuantitativa se obtienen datos numéricos, mientras que desde la investigación cualitativa se obtuvo la información y descripción de situaciones, eventos, acciones recíprocas y comportamientos (Cadena, y otros, 2017); también es tipo de descriptivo, debido a que se presentan de la forma más precisa posible las características, propiedades, dimensiones o componentes que sean descubiertos en la investigación (Díaz & Calzadilla, 2016). Es importante aclarar que el diseño de la investigación no es experimental, debido a que las variables de estudio no fueron

manipuladas, ni tampoco se ejerció ningún tipo de control sobre los sujetos u otras variables consideradas en la investigación.

La información primaria fue obtenida de las encuestas realizadas a los emprendedores de la ciudad de Machala, para lo cual, la selección de la muestra se llevó a cabo tomando como referencia la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI), y a través de una prueba paramétrica, se estimó que la muestra de investigación corresponde a 449 micro y pequeñas empresas. Por otro lado, la información secundaria se obtuvo de investigaciones realizadas por organizaciones (públicas y privadas), informes y publicaciones científicas.

Para la recolección de los datos se llevó a cabo una encuesta por medio de un cuestionario, cuyas preguntas para su análisis, fueron agrupadas de la siguiente manera: factores personales y factores del entorno. El grupo de los aspectos personales se refiere a las conductas y competencias del emprendedor que contribuyen en la idea de iniciar un negocio; mientras que los factores del entorno se refieren a la influencia externa que contribuye al inicio del emprendimiento (Cuadro 4).

Cuadro 4
Componentes de análisis

Factores	Categoría	Indicadores
Emprendimiento	Factores personales	Género
		Edad
		Motivación
		Conductas emprendedoras
	Factores del entorno	Educación
		Financiamiento

Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

3. Resultados

Los resultados obtenidos en la investigación son los siguientes:

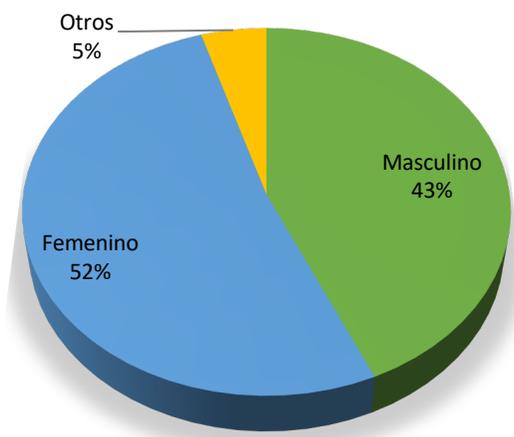
3.1. Factores personales del emprendedor

Género del emprendedor

Los resultados de las encuestas demuestran que, en la ciudad de Machala, la mayoría de los emprendedores son de género femenino, 51.9%, frente al 43.34% que son del género masculino, se identificaron en la categoría de otros el 4.74% de los encuestados. Se estima que las mujeres aún continúan en desventaja para acceder al mercado laboral, debido a que en ocasiones deben ejercer un papel importante en sus hogares. Las desventajas estructurales continúan obstaculizando el desarrollo profesional de las mujeres, por lo que muchas de ellas han encontrado en el emprendimiento una manera de aportar económicamente a sus hogares, por lo que en algunos sectores su participación logra un gran reconocimiento (Pineda, 2014). A partir de sus propios negocios, las mujeres esperan lograr independencia económica, conseguir una retribución más justa y lograr su propio patrimonio (García, Ordóñez, & Avilés, 2016).

Si bien se evidencia que, en un pequeño porcentaje, las mujeres se encuentran más propensas a emprender, lo cual puede encontrarse sustentando por diversos motivos, es necesario rescatar el espíritu emprendedor de los ciudadanos de la ciudad de Machala, una de las ciudades con mayor número de emprendimientos, donde más de la mitad de los emprendimientos supera la barrera de los tres años 67%, pero con problemas que afectan a la innovación, su rentabilidad y el riesgo inherente del mercado.

Figura 1
Género del emprendedor

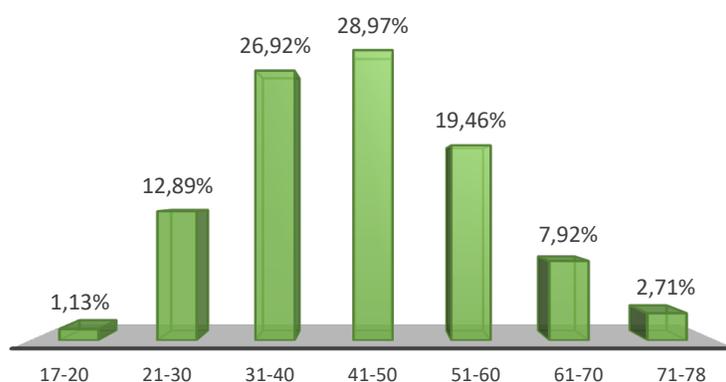


Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Edad del emprendedor

La edad del emprendedor también es considerada un factor de influencia en el emprendimiento, los resultados obtenidos en la encuesta evidencian que el emprendedor de la ciudad de Machala tiene entre 30 y 50 años. Los fundamentos teóricos mencionan que los emprendedores que lograr una mayor sostenibilidad de sus emprendimientos son mayores de 30 años (Morales & Pineda, 2015) (Figura 2). Se estima que las personas mayores de 30 años ya poseen una combinación de habilidades que les ayudan a iniciar su emprendimiento, poseen experiencia, lo que les permite además mayor probabilidad para identificar y abordar las oportunidades que se le presentan.

Figura 2
Edad del emprendedor



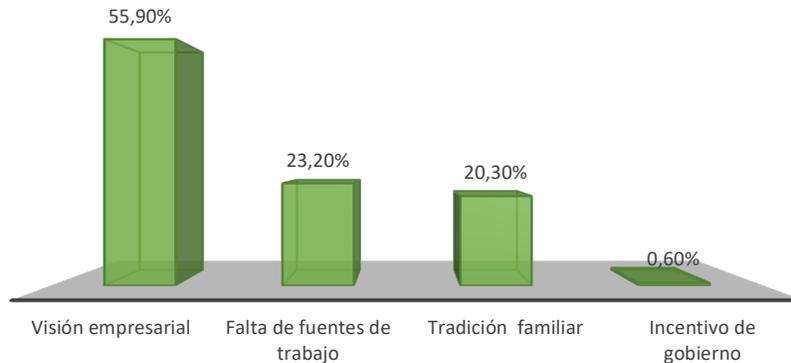
Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Motivación

Cualquier actividad que influya en la creación de una empresa o cualquier actividad económica, se encuentra directamente relacionada con la motivación que tiene el emprendedor (Alvarado, Ortiz, & Morales, 2018); es decir, los diversos factores motivacionales influyen y dan forma a la intención del emprendimiento (Ng Kim-Soon & Nurul, 2016). De acuerdo con la información obtenida con la encuesta, el emprendimiento en la ciudad de Machala se encuentra motivado por la visión empresarial, 55.9%; en segundo lugar, con el 23.2% se encuentra la necesidad, debido a la falta de fuentes de trabajo; le siguen la tradición familiar con el 20.30% y por último la

motivación surgida de los incentivos gubernamentales con el 0.60% (Figura 3). La motivación de cada empresario es diferente, de esta manera, pueden ser múltiples los factores que inciden en su iniciativa para emprender, y generalmente responden a motivos económicos y al deseo de superación del individuo.

Figura 3
Motivación para el emprendimiento

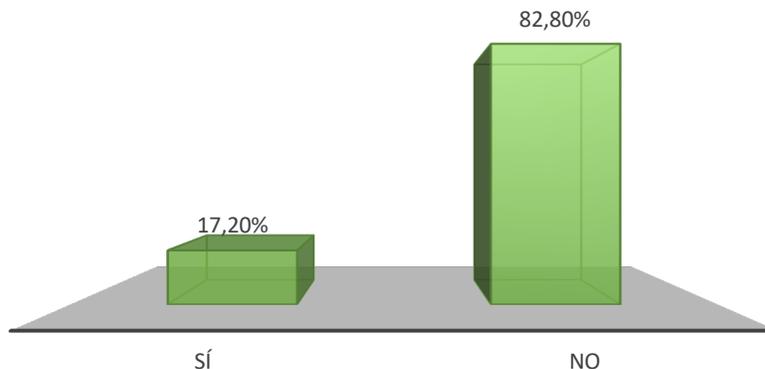


Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Conductas emprendedoras

El proceso emprendedor comienza con la idea de negocios, con la identificación de las oportunidades, sumado a su conocimiento, habilidades y destrezas, lo cual contribuye al logro de sus objetivos (Sparano, 2014). La encuesta realizada demuestra algunas conductas de los emprendedores que contribuyen al crecimiento de su negocio, como por ejemplo la colaboración, rasgo que se ve reflejado en su participación en redes empresariales, aunque si bien, solo el 17.2% de los emprendedores forman parte de ellas (Figura 4); esta representa una oportunidad para acceder a información, conocimiento y capital financiero, permitiéndole acceder a recursos y aumentando sus probabilidades de éxito (Herrera, 2009). Una de las mayores limitaciones de la micro y pequeña empresa es precisamente su tamaño, lo que puede conducir a una limitada capacidad de negociación, razón por la cual resulta altamente conveniente las alianzas con otros emprendedores, que les permitiría acceder a oportunidades, que de manera individual, podrían incluso ser inalcanzables.

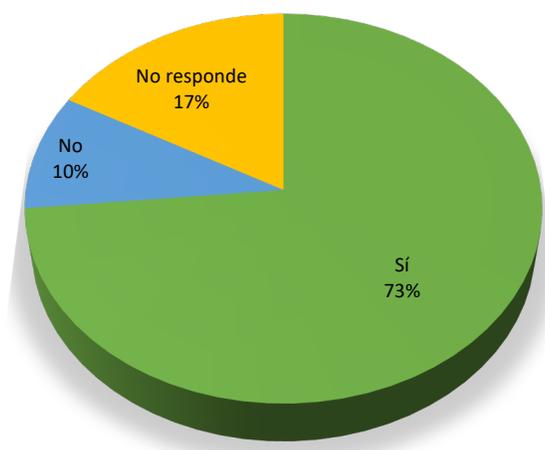
Figura 4
Pertenencia a redes empresariales



Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Emprender y cuidado del medio ambiente no son términos opuestos, así lo demuestra el 73% de los emprendedores encuestados que cumplen con las normas ambientales (Figura 5); contribuyendo de esta manera a tener una mejor calidad de vida, además de que los emprendimientos con enfoque ecológico son muy bien aceptados por los consumidores. La Constitución del Ecuador establece que tanto para las decisiones públicas y privadas deben ser considerados los principios ambientales: responsabilidad integral; mejor tecnología disponible y mejores prácticas ambientales; desarrollo sostenible; sanciones para quien contamina; acceso a la información; participación y justicia en materia ambiental; precaución; prevención; reparación integral; y, subsidiariedad. La encuesta demuestra que los emprendimientos tratan de cumplir la normativa en materia ambiental, por lo que, lo que antes incluso podría ser considerada una relación desigual, donde el empresario buscaba aprovechar al máximo los recursos sin importarle el impacto que pudiese generar, hoy esta relación se desarrolla de mejor manera, aunque si bien existen excepciones, estas aparentemente son minoría y existe un legítimo interés por el cuidado del medio ambiente.

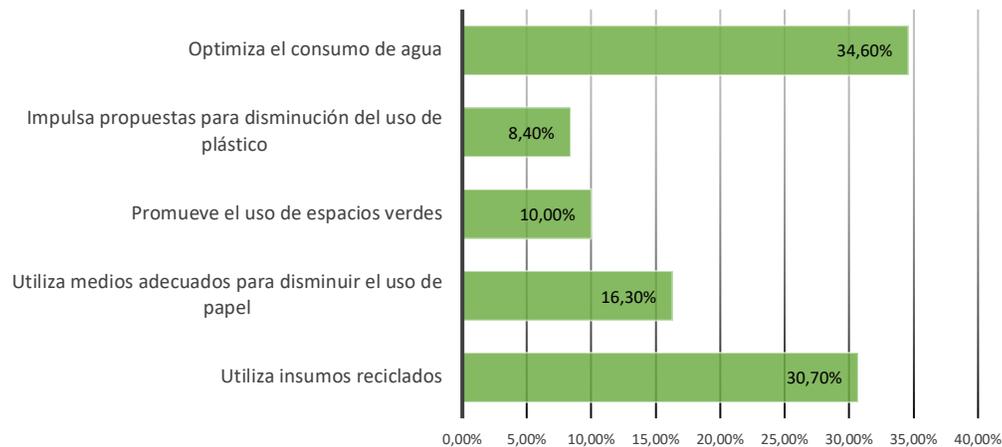
Figura 5
Cumplimiento de normas ambientales



Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Son diversas las acciones realizadas por los consumidores encuestados en cuanto al cuidado del medio ambiente, conscientes de la contaminación, del cambio climático y de la necesidad de disminuir sus residuos, las acciones encaminadas al cuidado del medio ambiente recaen principalmente en dos actividades: en optimizar el consumo de agua (34.60%) y el uso de insumos reciclados (30.70%) (Figura 6). Son precisamente estas iniciativas las que se encuentra marcando el campo del emprendimiento, y que se encuentran generando cambios en materia ambiental, por lo que los emprendedores cada día se encuentran más dispuestos a integrar prácticas que contribuyen al cuidado del medio ambiente con actividades económicas que les proveen de ingresos.

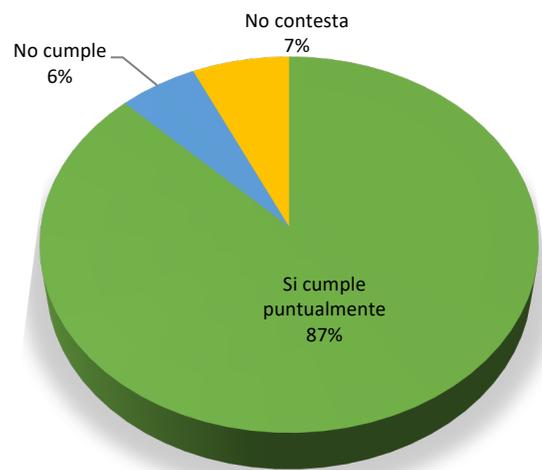
Figura 6
Contribución al cuidado del medio ambiente



Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Uno de los aspectos clave al momento de emprender, son el cumplimiento de las obligaciones fiscales que se generan debido al desarrollo de la actividad productiva. El 87.5% de los emprendedores cumplen con sus obligaciones tributarias (Figura 7), pero esto más bien responde a las gestiones realizadas por el Servicio de Rentas Internas para que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones y más no por la cultura tributaria de los emprendedores. Todos los emprendedores en el Ecuador tienen obligaciones tributarias, entre las que se encuentran: inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC); emisión de comprobantes de pago; registros contables; y obligaciones sustanciales como el pago de impuesto, el mismo que debe cumplir puntualmente durante el periodo que desarrolla sus actividades económicas.

Figura 7
Cumplimiento de las obligaciones tributarias



Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

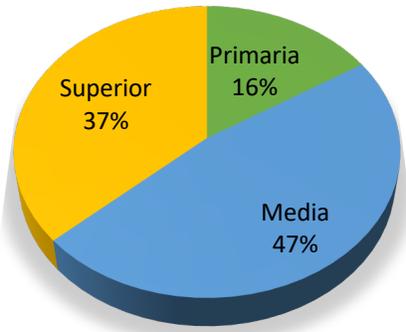
3.2. Factores del entorno

Educación

En cuanto al nivel de educación, el 46.8% de los emprendedores han accedido al nivel de formación media, han cursado o han culminado sus estudios secundarios; el 37% ha accedido a educación superior; mientras que el

16% solo han realizado estudios primarios. Aunque la educación no es un factor condicionante en el éxito de los emprendimientos, si puede dotar al individuo de herramientas teórico prácticas que contribuyen a su permanencia y éxito. Desde este punto se sugiere el papel que cumplen los centros de enseñanza en el desarrollo de las habilidades y capacidades de los emprendedores, destacando el papel que cumplen especialmente las universidades. En este sentido Sánchez, Ward, Hernández, & Florez, 2017 (2017) menciona que las instituciones de educación son creadas para beneficio de la sociedad, por lo cual tienen tres objetivos fundamentales: educación, investigación y aporte al desarrollo económico por medio de la tecnología de las empresas o la creación de las mismas.

Figura 8
Educación del emprendedor

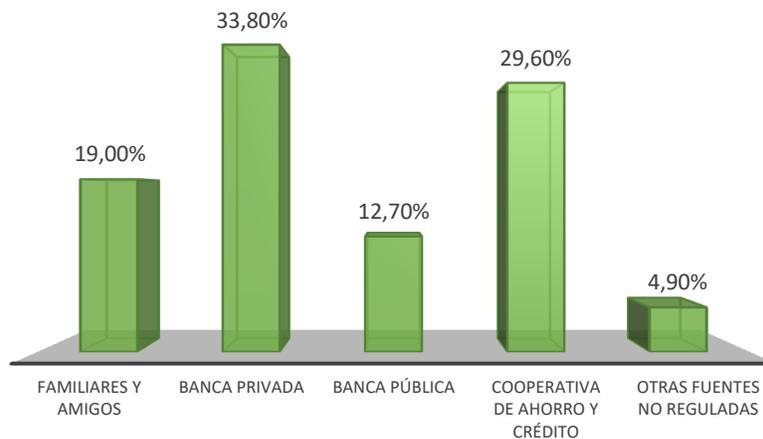


Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Financiamiento

El 63% de los emprendedores afirman haber recibido algún tipo de financiamiento, de este total, el 33.8% indica haberlo recibido de la banca privada; el 29.6% de las cooperativas de ahorro y crédito; el 19% menciona recibir financiamiento de familiares y amigos; mientras que, de las instituciones financieras del Estado, únicamente el 12.7% (Figura 9). El conseguir financiamiento sigue siendo uno de los principales desafíos para los emprendedores, pero la banca privada sigue siendo una de las principales opciones, según lo exponen los resultados de las encuestas realizadas, principalmente porque los trámites son mucho más ágiles en cuanto a la banca pública, a pesar de que las tasas de interés resultan más convenientes en esta última.

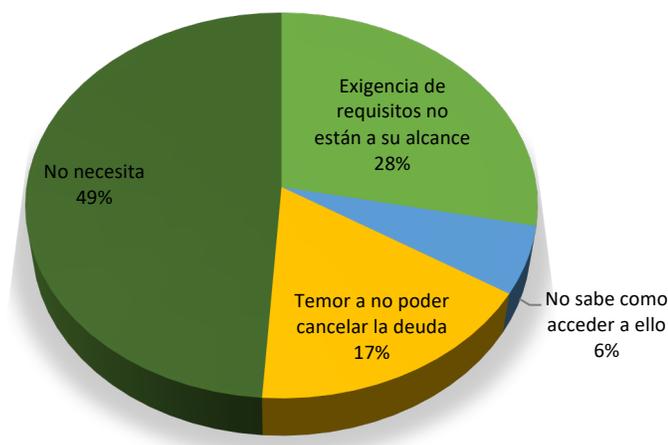
Figura 9
Financiamiento



Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Esta información demuestra las diferentes vías de acceso al financiamiento que tienen los emprendedores de la ciudad de Machala, aunque también es conveniente mencionar que aquellos que afirmaron no haber recibido ningún tipo de financiamiento, exponen las dificultades y largos trámites a los que tienen que someterse para acceder a una línea de crédito e invertir en sus negocios. Sentimiento que también se ve reflejado en los emprendedores, que encuentran que el principal problema que les impide acceder a los créditos es la exigencia de diversos requisitos, los cuales muchas de las veces se encuentran fuera de su alcance, debiendo acceder a créditos informales.

Figura 10
Dificultad en el acceso al crédito



Fuente: Encuestas emprendedores de la ciudad de Machala

Algunas de las veces los empresarios no tienen éxito en el financiamiento por la naturaleza misma de sus negocios, por el alto riesgo que podrían representar, además de la dificultad que presentan algunos emprendedores en cuanto al desarrollo de sus habilidades comerciales para articular sus necesidades y expresar la importancia del financiamiento para su negocio, situación que termina afectando su acceso al crédito. En este sentido, ya no solo sirven las habilidades innatas del emprendedor para identificar las oportunidades y poner en marcha su negocio, sino que también necesita de destrezas adquiridas, que le ayuden en la ejecución de planes financieros y comerciales, donde conozca sus proyecciones de ingresos y gastos, es decir, planificar con precisión para evitar cualquier riesgo y poner en peligro su emprendimiento.

Por lo tanto, si bien se han considerado como habilidades del emprendimiento la visión empresarial, la motivación, su capacidad para percibir las oportunidades, se confirma que estas no son del todo definitivas, sino que también es indispensable que el emprendedor aprenda otras habilidades específicas que ayuden en el sustento de sus cualidades innatas, por lo que la educación resulta en cierta medida indispensable. Desde las instituciones educativas puede contribuirse al desarrollo de las habilidades de los emprendedores, convirtiéndose en un espacio que le permite al individuo mejorar sus capacidades y la adquisición de destrezas que ayuden en su establecimiento y sostenibilidad en el mercado comercial.

4. Conclusiones

Las actividades empresariales forman parte importante en el desarrollo de los países, por lo que, para que las micro y pequeñas empresas se desenvuelvan bien en el mercado, es importante que el emprendedor desarrolle y fortalezca una serie de habilidades y competencias. En este sentido, las habilidades técnicas y financieras

pueden ser extremadamente útiles en la administración del negocio, así mismo aquellas relacionadas con la comunicación y la negociación, que le permitirían establecer alianzas estratégicas con otras empresas. Como se ha manifestado a lo largo del documento existen habilidades innatas en los emprendedores, pero algunas de estas también necesitan ser reforzadas y aprendidas en las instituciones educativas.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, la principal habilidad personal que presenta el emprendedor de la ciudad de Machala es la motivación, siempre se encuentra en búsqueda de la oportunidad, se compromete e involucra en su negocio con el propósito de hacerlo crecer, y aunque la visión empresarial se encuentra presente (55.9% de los encuestados), la realidad demuestra que entre los factores que impulsan el emprendimiento se encuentra la necesidad. Esta principalmente nace por plantear una solución a una problemática presente, en el caso de la investigación es la falta de empleo (23.2%). En este sentido, es innegable que la crisis económica presente en el país, influye en la idea de emprendimiento de las personas, principalmente para subsistir, por contar con un ingreso económico que permita mantener sus hogares, en el caso de las mujeres, muchas veces por sus roles de madres y amas de casa, emprender un pequeño negocio les permite de cierta manera, seguir cumpliendo el rol asumido en su hogar y además de contribuir de forma económica a éste.

El emprendimiento por necesidad puede conducir a la informalidad en la puesta en marcha del negocio (al emprendedor no le interesa consolidar una micro o pequeña empresa, lo que necesita son los ingresos económicos que obtendrá de su negocio, sin mayor planificación), es decir, la ejecución de una idea, sin que se conozca el potencial de esta en el mercado, lo que puede incluso conducir al fracaso; pero por el contrario, si el emprendedor, ya sea motivado por su visión empresarial o por la necesidad, lleva una ejecución adecuada de su emprendimiento, podría alcanzar el éxito.

El entorno empresarial se encuentra en constante evolución, por lo que, las cualidades, habilidades y competencias de los individuos se deben ir formando, integrando y potenciando a través de su vida, estimándose que las personas deben ir desarrollando su espíritu emprendedor a la par de su educación. Desde la educación se debe fomentar el desarrollo humano integral, permitiendo que los individuos puedan desarrollar hábitos, actitudes y valores que se enfoquen en su mejoramiento personal y profesional y que les permitan conducir a la transformación positiva de la sociedad, brindando soluciones a las necesidades presentes con ética y responsabilidad social y ambiental. Para el crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos es necesario identificar las situaciones que les resulten favorables, lo cual puede lograrse a través de políticas gubernamentales, acceso a la tecnología, educación para el emprendimiento y una mayor apertura de los mercados.

Referencias bibliográficas

- Adeyamo, S. (2009). Understanding and Acquisition of Entrepreneurial Skills: A Pedagogical Re-Orientation for Classroom Teacher in Science Education. *TUFED-TUSED*, 6(3), 57-65.
- Alroaia, Y., & Baharun, R. (2017). Selection of preference order entrepreneurial skills by using fuzzy analytical hierarchy process (the case study of entrepreneurs in Iran and Malaysia). *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 32(4), 444-460.
- Alvarado, E., Ortiz, J., & Morales, D. (2018). Factores que influyen en el emprendimiento de un micronegocio familiar en México. *Revista de Economía del Rosario*, 21(1), 153-180. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5095/509555792005/509555792005.pdf>
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 1-17.

- Baltar, F., & Brunet, I. (2013). Estructura de oportunidades y comportamiento emprendedor: Empresarios argentinos en Cataluña, España. *Migraciones Internacionales*, 7(2), 9-38.
- Cadena, P., Rendón, R., Aguilar, J., Salinas, E., de la Cruz, F., & Sangerman, D. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7), 1603-1617.
- Cordero, J., Astudillo, S., Carpio, X., Delgado, J., & Amón, O. (2011). Análisis de los factores que influyen el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. *MASKANA*, 2(2), 27-37.
- Cuervo, Á., Pérez, J., Ripollés, M., Sastre, M., Urbano, D., & Valdaliso, J. (2005). *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*. España: Secretaría General Técnica.
- da Fonseca, B., Moriano, J., Laguía, A., & Salazar, V. (2015). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de género. *Anuario de Psicología*, 45(3), 301-315.
- Díaz, V., & Calzadilla, A. (2016). Artículos científicos, tipos de investigación y productividad científica en las Ciencias de la Salud. *Revista Ciencias de la Salud*, 14(1), 115-121.
- Durán, S., Parra, M., & Márceles, V. (2015). Potenciación de habilidades para el desarrollo de emprendedores exitosos en el contexto universitario. *Opción*, 31(77), 200-2015.
- García, E., Ordóñez, L., & Avilés, E. (2016). Motivaciones y obstáculos para el emprendedurismo: una perspectiva de género desde los jóvenes universitarios. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 6(11), 1-14.
- González, N., & Solís, V. (2011). Descubrimiento de oportunidades empresariales: capital humano, capital social y género. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 21(41), 187-196.
- Hatthakijphong, P., & Ting, H.-I. (2019). Prioritizing successful entrepreneurial skills: An emphasis on the perspectives of entrepreneurs versus aspiring entrepreneurs. *Thinking Skills and Creativity*, 34, 1-13.
- Herrera, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar*, 19(33), 19-33.
- Jaramillo, J., Escobedo, J., Morales, J., & Ramos, J. (2012). Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México. *Entramado*, 8(1), 44-57.
- Khemesh, S. (2017). Entrepreneurship. *Entrepreneurship*, 1-17.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2019). El individuo y sus motivaciones en el proceso emprendedor. *Revista Universidad & Empresa*, 21(36).
- Mendoza, E., Boza, J., Escobar, H., Cadena, D., & Franco, J. (2018). La competencia emprendedora: el desafío de la universidad ecuatoriana: caso Universidad Técnica Estatal de Quevedo. *Revista Científica Tecnología*, 18(20), 10-24.
- Meyer, N., & de Jongh, J. (2018). The Importance of Entrepreneurship as a Contributing Factor to Economic Growth and Development: The Case of Selected European Countries. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 10(4), 287-299.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(2), 92-111.

- Moheb, I., & Hassan, N. (2016). Entrepreneurship Impact on Economic Growth in Emerging Countries. *The Business and Management Review*, 7(2), 31-39.
- Morales, J., Bustamante, Á., Vargas, S., Pérez, N., & Sereno, O. (2015). Factores de éxito emprendedor en dos municipios de la montaña de Guerrero, México. *Nova Scientia*, 7(15), 416-435.
- Morales, S., & Pineda, U. (2015). Factores del perfil del emprendedor y de la gestión del servicio que inciden en la supervivencia empresarial: casos del oriente de Antioquia (Colombia). *Pensamiento & Gestión*(38), 176-207. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64639792010.pdf>
- Ng Kim-Soon, A., & Nurul, I. (2016). Theory of Planned Behavior: Undergraduates' Entrepreneurial Motivation and Entrepreneurship Career Intention at a Public University. *Journal of Entrepreneurship: Research & Practice*, 1, 1-14.
- Núñez, L., & Núñez, M. (2016). Noción de emprendimiento para una formación escolar en competencia emprendedora. *Revista Latina de Comunicación Social*(71), 1069-1089.
- Ovalles, L., Moreno, Z., Olivares, M., & Silva, H. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(81), 1-19.
- Pahuja, A., & Sanjeev, R. (2015). Introduction to Entrepreneurship. *SSRN Electronic Journal*, 1-40.
- Pineda, J. (2014). Emprendimiento y género: el caso de la industria de la belleza en Bogotá. *Revista Sociedad y Economía*(26), 239-272. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/996/99630967007.pdf>
- Salvador, C., & Morales, J. (2009). Autoeficacia Emprendedora en Jóvenes Mexicanos. ¿Cómo Afecta la Satisfacción Vital y la Inteligencia Emocional Percibida? *Interamerican Journal of Psychology*, 433(2), 268-278.
- Sánchez, J. (2010). Evaluación de la Personalidad Emprendedora: Validez Factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(1), 41-52.
- Sánchez, J., Aldana, R., De Dios, S., & Amaia, Y. (2012). Autoeficacia y apoyo social en la intención emprendedora. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 4(1), 211-520.
- Sánchez, J., Ward, A., Hernández, B., & Florez, J. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. *Propósitos y Representaciones*, 5(2), 401-473.
- Seth, S. (22 de July de 2019). *Why Entrepreneurship Is Important to the Economy*. Obtenido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101414/why-entrepreneurs-are-important-economy.asp>
- Sexton-Brown, E. (29 de Noviembre de 2016). *Can an entrepreneurial spirit be taught or is it innate?* Obtenido de Changeboard: <https://www.changeboard.com/article-details/16327/can-an-entrepreneurial-spirit-be-taught-or-is-it-innate/>
- Sheth, H. (Agosto de 31 de 2016). *Are Entrepreneurial skills inborn or can it be developed?* Obtenido de CAclubindia: <https://www.caclubindia.com/articles/are-entrepreneurial-skills-inborn-or-can-it-be-developed--27674.asp>
- Singh, G. (15 de Abril de 2017). *Entrepreneur vs. Businessman: Is there a difference?* Obtenido de 36chapters: <https://36chapters.com/entrepreneur-vs-businessman-is-there-a-difference-caf059cd5f82>

- Soria, K., Zuñiga, S., & Ruíz, S. (2016). Educación e Intención Emprendedora en Estudiantes Universitarios: Un Caso de Estudio. *Formación Universitaria*, 9(1), 25-34.
- Sparano, H. (2014). Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos. *Dimensión Empresarial*, 12(2), 95-106.
- Tinoco, O. (2008). Medición de la Capacidad Emprendedora de ingresantes a la Facultad de Ingeniería Industrial de la UNMSM. *Industrial Data*, 11(2), 18-23.
- Toca, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 26(117), 41-60.
- Unión Europea. (2018). *EntreComp: The European Entrepreneurship Competence Framework*. Luxembourg: European Commission.
- Valenzuela, I., Valenzuela, B., & Irarrazaval, J. (2018). Desarrollo Emprendedor Latinoamericano y sus Determinantes: Evidencias y Desafíos. *Resultados de búsqueda*, 21(3), 55-63.
- Wagener, S., Gorgievski, M., & Rijdsdijk, S. (2008). Businessman or Host? Individual Differences between Entrepreneurs and Small Business Owners in the Hospitality Industry. *Service Industries Journal*, 30, 1-36.