

FUNDAMENTOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES PARA EMPRENDEDORES

Fundamentals for the strengthening of competences and skills for entrepreneurs
<https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0029>

Rosa Amelia Moreira Ortega ^{1 2}

ORCID: [0000-0001-5877-7523](https://orcid.org/0000-0001-5877-7523)

Lesly Johanna Benítez Pincay ¹

ORCID: [0000-0001-6206-1253](https://orcid.org/0000-0001-6206-1253)

Carchipulla Alvarado Christopher Andrés ¹

ORCID: [0000-0002-4387-0095](https://orcid.org/0000-0002-4387-0095)

Marco Vinicio Bueno Salinas ¹

ORCID: [0000-0001-9361-9264](https://orcid.org/0000-0001-9361-9264)

Dennise Gabriela Díaz Saavedra ¹

ORCID: [0000-0003-4502-5837](https://orcid.org/0000-0003-4502-5837)

RESUMEN

Es imperativo que el emprendedor posea al momento de iniciar una nueva empresa fortaleza y del mismo modo certidumbre para con ello vencer las limitaciones que se impondrán en el camino al emprendimiento de un proyecto nuevo, un producto o una empresa innovadora. Por esta razón el estudio desarrollado se planteó analizar los fundamentos para el fortalecimiento de competencias y habilidades para emprendedores. En este sentido, fue necesario enmarcarlo en un diseño no experimental, del tipo documental y de nivel descriptivo. Vale destacar que se revisaron diversas fuentes bibliográficas y algunos antecedentes previos. Se concluyó que todo emprendedor requiere de competencias y habilidades las cuales son exclusivas del ser emprendedor, estas son: la auto-consciencia, la auto-crítica, la confianza en sí mismo, la creencia en su visión y su misión, asumiendo responsabilidad por sus fracasos y riesgos, ética.

Palabras clave: competencias, habilidades, emprendedores.

ABSTRACT

When starting a new company, it is imperative that the entrepreneur possesses strength and, in the same way, certainty to thereby overcome the limitations that will be imposed on the way to undertaking a new project, a product or an innovative company. For this reason the study developed was proposed to analyze the foundations for the strengthening of competencies and skills for entrepreneurs. In this sense, it was necessary to frame it in a non-experimental design, of the documentary type and of a descriptive level. It is worth noting that various bibliographic sources and some previous antecedents were reviewed. It was concluded that every entrepreneur requires competencies and skills which are exclusive to being an entrepreneur, these are: self-awareness, self-criticism, self-confidence, belief in their vision and mission, assuming responsibility for their failures and risks, ethics.

Keywords: competencies, skills, entrepreneurs.

¹ Instituto Superior Universitario de Formación UF

² Autor de correspondencia: rosa.moreira@formacion.edu.ec

Introducción

Haciendo algo de historia De Vries (1996) comenta que el término emprendedor proviene del francés *entreprendre*. Término que se utilizó por vez primera en Francia durante el siglo XVIII para designar a quienes compraban y revendían productos. Partida, Carrera & Villarreal (2012), al respecto afirman que pasados los años “se identificó al emprendedor con el empresario innovador, el cual por medio de la innovación establece dentro del mercado un rompimiento creativo (p. 78).

Por su parte, el término emprendimiento es definido por Yamada (2014), en dos formas: el primero “como una característica organizacional” (p. 88); mientras que el segundo se refiere a la “capacidad de iniciar un nuevo negocio” (p. 9). Nevarez (2012), afirma que el emprendimiento es la “capacidad para gestionar una nueva organización” (p. s/n). Según lo anterior, consiste en perseguir un beneficio, capacidad de trabajo individual y colectivo, identificar y crear oportunidades de negocios, montar y coordinar nuevas combinaciones de recursos; es una habilidad de combinar talentos Lazerar (2005), sostiene que se caracteriza por “la capacidad de innovación, toma de riesgos, proactividad, formación de redes, construcción de equipos, y creación de una organización” (p. 89)

En este margen de ideas, las competencias y habilidades personales del emprendedor, según Lazerar (2005), se encuentran la “capacidad de motivación psicosocial, visión e imaginación creativa, necesidad de logro, trabajo en equipo, identificación de necesidades y liderazgo” (p. 90). Por otro lado, Kets de Vries (1977, 1985, 1996), señala que la disfunción forma parte de la esencia del emprendimiento, que se refleja “en miedo al éxito y al fracaso, obsesión, alto grado de independencia y la pérdida de control. Tanto la parte funcional como disfuncional se conjugan para caracterizar a las habilidades emprendedoras” (p. 10).

En este margen de ideas, Quintero (2007), señala que la habilidad emprendedora puede definirse como una intención permanente de “administrar recursos para generar resultados según la actividad que se desarrolla” (p. 8). Es

decir que se conforma por juicios evaluadores de personas, objetos o eventos. De tal modo, es necesario entender que para crear una empresa los emprendedores deben de poseer actitudes comunes que moderen su conducta.

En este sentido, en el marco del fortalecimiento de las habilidades y destrezas emprendedoras, Lazerar (2005), sugiere de forma importante el impulsar la capacidad de crear una nueva organización; la búsqueda de beneficios económicos o sociales, el trabajo individual o colectivo, la innovación, identificación y creación de oportunidades de negocios, la coordinación de nuevas combinaciones de recursos, combinar talentos, entre otros; Berenstein. M. (2009), señala también, internalizar la necesidad de logro, disciplina, dinamismo, creatividad, flexibilidad y riesgo. Éstas pueden englobarse en el conocimiento de sí mismo, visión de futuro, motivación de logro, planificación y persuasión.

Basados en lo anterior, y en torno a estas consideraciones, este estudio se plantea realizar de manera general un análisis de los fundamentos para el fortalecimiento de competencias y habilidades para emprendedores.

Metodología

Este estudio donde se realiza un análisis de los fundamentos para el fortalecimiento de competencias y habilidades del emprendedor para su desarrollo se apoyó en el diseño no experimental, de la misma forma el tipo fue documental y fue necesario enmarcarlo en el nivel descriptivo. Fueron consultadas fuentes sustentadas en textos y visitas a centros de investigación tras la búsqueda de elementos electrónicos vinculados al tema. Como técnica se emplearon las relacionadas a este modelo de estudios, tales como el análisis de contenido, y los instrumentos las fichas y el resumen. Las etapas se cumplieron mediante un proceso de revisión y descarte, verificación de fuentes, cohesión y coherencia y elaboración de conclusiones.

Resultados

Emprendimiento

En relación a la definición más aproximada al emprendimiento Ramírez (2010), expone que “es el camino individual de crear y hacer crecer una empresa” (p. 2); tomando en cuenta lo anterior, el emprendimiento como una actividad debe aplicarse desde el interior de lo ya concebido, para darle proyección de futuro, éxito y sostenibilidad en el ámbito empresarial y por ende comercial. Afirma de la misma forma el autor que:

El emprendimiento corporativo existe desde hace 20 años, y consiste en la creación de nuevas ideas y oportunidades de negocio dentro de corporaciones grandes y establecidas; existen muchas formas de hacerlo, pero lo realmente interesante radica en el perfeccionamiento del proceso de transformación de la empresa, sobre la base del personal, junto con la creación de marcos de procedimientos que promuevan el emprendimiento en toda la empresa y a todo nivel. (p. 2)

Quiere decir que la razón principal es el emprendimiento, para ser aplicado en, como una herramienta de creación de nuevos negocios y procedimientos, basado en los componentes básicos de la actividad emprendedora, que son la dirección, espacio, las fronteras y el apoyo.

Emprendedor

El emprendedor asociado al ámbito de negocio ha de considerarse una persona con visión de liderazgo, director, guía y promotor de los diferentes recursos necesarios para crear la empresa, Quintero (2007), señala que “es el protagonista en la fase de creación de la empresa que materializa una idea para que satisfaga las necesidades o deseos de los clientes a través de un producto, sea un bien o un servicio” (p. 2). Según el autor la estampa del representante, propietario y trabajador a menudo recae en el emprendedor. Es decir que se convierte en el punto de partida de la nueva empresa; Afirma igualmente Silva (2013) que:

su figura es condición necesaria, igual que la idea de negocio, y tiene que equilibrar un sistema complejo; al principio debe hacer funciones de hombre-todo; y debe obtener recursos, transfigurarlos en productos y servicios, ofrecerlo a los clientes, obteniendo recursos que le compensen los gastos incurridos y den satisfacción a las partes interesadas. (p. 2)

El emprendedor tiene la proyección de hacer algo, lo pone en marcha y procura que salga bien, se trata entonces de un concepto de gran amplitud, pues no basta con tener voluntad de hacer algo, es dar el paso adelante y accionar, además, perseverar en el empeño.

Competencias y habilidades para emprendedores

En la actualidad son muchos los autores que han descrito las diversas competencias y habilidades que han de caracterizar a los emprendedores, sin embargo, Nevarez (2012), hace un resumen significativo de las más resaltantes, considerando antes que la definición de competencia se enmarca en la facultad de hacer correctamente una obra o actividad específica, y por su parte las habilidades vendrán serán la guía para alcanzar la meta y hacerla realidad.

A continuación Nevarez (2012) señala las siguientes competencias:

-Personalidad idealista y astuta, inquietada por hacer dinero más no obsesionados.

-Interesado por el poder, la autonomía, los riesgos con medida y planificados, todo esto en conjunto.

-Demostrar y demostrarse lo que se puede, sabe y vale como individuo de acciones emprendedores.

-Capacidad para concentrarse en la resolución y búsqueda de salidas exitosas a problemas, con carisma, mística y esperanza respecto al emprendimiento propuesto.

-No tener todo claro, tener miedos y temores como todo ser humano, pero aún así continuar.

-Capacidad de sacrificio por sus objetivos y metas sin perder la cordura, ser ansioso y estar en constante búsqueda de un producto o servicio que sea superior, diferente y destacado en calidad.

-Sentir gusto por dejar su marca en la vida a través de su emprendimiento

-Convencidos que el éxito es 99% transpiración y 1% inspiración.

-Consciente de pueden existir equivocaciones pero también la certeza que del fracaso siempre se obtienen excelentes resultados.

Habilidades del emprendedor según Nevarez (2012)

Autoconfianza: la capacidad del individuo en creer en sí mismo, y en la posibilidad de conseguir sus metas personales; confianza absoluta en su proyecto, toma decisiones. Saber que puede extender su confianza a las personas que van a formar parte de la empresa, esta capacidad está estrechamente relacionada con la autoestima personal y se relaciona directamente con algunas habilidades de liderazgo como la motivación.

Orientación al logro. Permanencia para conseguir metas y objetivos personales, como emprender un negocio; saber dónde quiere llegar y estar en disposición de realizar todo lo necesario para lograrlo, por lo cual la orientación se relaciona con capacidades como la voluntad de finalizar correctamente las tareas que se comienzan, con la energía vital y con el entusiasmo, necesarios para conseguir logros de largo recorrido.

Asunción de riesgos: La persona emprendedora asume riesgos, pero éstos deben ser calculados; el proceso de creación de una empresa no se acomete de manera aleatoria, se analiza el entorno, se diseña el producto o servicio, se analiza la viabilidad del negocio y se establecen unos resultados previsibles para su actividad.

Expectativa de control. Es la capacidad que tiene la persona para asumir la responsabilidad de sus propias acciones.

Tolerancia a la frustración: capacidad de persistir en la conducta encaminada a obtener un resultado, a pesar de las dificultades o retrasos que hayan de enfrentarse; es una habilidad fundamental en la persona emprendedora, porque va a tener que enfrentarse a retrasos, dificultades o imprevistos que le pueden llevar al desengaño y al fracaso; es normal que no todo salga bien al primer intento y tropezar varias veces, pero también es necesario saber afrontar los obstáculos que se pueden interponer en el camino y perseverar.

Orientación comercial: preferencia por las relaciones interpersonales laborales, lo que incluye la capacidad de comunicación y de obtención de la información adecuada para lograr los objetivos que se persiguen.

Conclusiones

Considerando lo desarrollado, es importante el fortalecimiento continuo y sistemático de las habilidades y competencias de los emprendedores, en este sentido, vale destacar, lo resaltante de tener conocimientos sobre gestión de negocios. Sin importar en qué rumbo se quiere incursionar, y contar con conocimientos básicos sobre cómo se maneja el mundo de los negocios. Igualmente, las ganas de lograr grandes cosas y la determinación de querer llegar lo más lejos posible.

Es significativo el coraje, para lograr que la gente que rodea al emprendedor crea en éste y en los proyectos. Se debe ser competente para desempeñar los roles. Ha de gestionarse la motivación, la especial habilidad de contagiar entusiasmo y ganas de progresar a todo el equipo que tienen a su cargo. Es significativo la toma de decisiones asertiva, de forma rápida, pensar muy bien lo proyectado antes de ejecutar.

Un aspecto importante es la capacidad de adaptación. El mundo de los negocios se mueve de forma cada vez más rápida, por lo que es imprescindible poder adaptarse a estos cambios. Tener iniciativa, para ser un emprendedor exitoso, no se puede dejar que los demás tomen el mando. Vale destacar también la humildad, las personas arrogantes y amenazadores ya no tienen el mismo éxito.

La capacidad para vender, implica ser capaz de conectar con el resto, de visualizar los aspectos fundamentales de un producto o servicio y ofrecerlo de tal forma en que el otro quiera comprarlo. En este sentido, la comunicación resalta, esta debe ser de forma fluida y eficaz. Es necesaria la capacidad de comunicación eficiente y fluida para expresar ideas y que sean entendidas con facilidad para poder convencer al receptor.

La paciencia, disciplina y confianza en las capacidades y habilidades que se poseen, dejar de dudar si se quiere que todo salga bien. La confianza se verá reflejada en el trabajo.

Referencias

Berenstein. M. (2009). Recuperado de:
<http://www.emprendedoresnews.com/liderazgo/estrategias-para-liderar-el-cambio.html>

Quintero, H. K. (2007). El emprendedor de la empresa familiar mexicana, una visión crítica. *Gestión y Estrategia*. 4 0 julio/diciembre. pp. 65–72.
www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=1648594&pid=S2219-7168201400020000200034&lng=es

Nevarez, M.J. (2012). Dimensiones del emprendedurismo desde una visión universitaria. *ING–NOVACIÓN*. Vol. 2. No. 4. pp. 1–7.
www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=1648608&pid=S2219-7168201400020000200041&lng=es

Ramirez Galindo (2010). Monografía para optar el título como Ingeniero Industrial.
<https://www.monografias.com/trabajos104/investigacion-y-analisis-mprendimiento-empresarial/investigacion-y-analisis-emprendimiento-empresarial2.shtml>

Silva, J. (2013). Capacidad emprendedora y empresariado. *Emprendedor*. (44-66).

Bogotá. Alfaomega.

<https://ablythme9804.wordpress.com/2014/02/07/ensayo-competencias-del-emprendedor/>

Vries, M. F. R. (1996). The entrepreneurial personality: a person at the cross-road.

Journal of Management Studies. Vol. 14. No. 1. pp. 34–57.

www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=1648578&pid=S2219-7168201400020000200026&lng=es

Yamada (2014), Yamada, J. (2014). A multi-dimensional view of entrepreneurship.

Towards a research agenda on organization emergence. *Journal of Management Development*. Vol. 23. No. 4. pp. 289–320.

www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=1648665&pid=S2219-7168201400020000200070&lng=es