

COMPETENCIAS DE LOS MICROEMPRESARIOS: UN MECANISMO PARA SU FORMACIÓN PERSONAL Y DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO SOSTENIBLE

Fernández Ronquillo, Mario A. Guevara Piedra, Washington J. Solís Beltrán , Gloria

Universidad Estatal de Milagro, Provincia del Guayas, Ecuador

Resumen: En este trabajo se estudiaron las competencias de los microempresarios del cantón Milagro, Provincia del Guayas, con el objetivo de obtener un diagnóstico de su situación actual que permita diseñar estrategias para mejorar su desarrollo productivo y sostenibilidad en el tiempo, a la vez que aporten al crecimiento socioeconómico de la región y del país. Para ello se realizó una investigación no experimental, de campo, se aplicó un instrumento de recolección de información a una muestra de 311 microempresarios, seleccionados mediante un muestreo intencional de acuerdo con las necesidades del investigador, diferenciando género, sector y actividad comercial, y mediante la aplicación de la investigación exploratoria, se levantó la información a través de las preguntas elaboradas en relación a las variables principales del estudio (competencias, microempresa, rendimiento, economía social).

El análisis de la información confirmó la problemática, y permitió determinar las competencias más relevantes que poseen los microempresarios, tanto en el ámbito personal como en su entorno laboral. A partir del diagnóstico situacional realizado, se logró determinar los aspectos que conforman las fortalezas y las áreas de mayor debilidad del sector micro empresarial, y que permite proponer acciones e implementar estrategias que coadyuven a los microempresarios a su inclusión en el nuevo sistema económico establecido en el Ecuador, y conocer la disponibilidad que tienen para adaptarse a los nuevos lineamientos de la economía social y solidaria, el mismo que busca fomentar la articulación empresarial y el cooperativismo, con miras a fortalecer las competencias de los individuos, y de esta manera garantizar un desarrollo productivo sostenible en el tiempo y que les permita mejorar su calidad de vida, basándose en los objetivos y principios del Plan Nacional del Buen Vivir.

Palabras claves: Competencias, Microempresa, Economía Social, Cantón Milagro

COMPETENCIES OF ENTREPRENEURS: A MECHANISM FOR SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AND STAFF TRAINING

Abstract: In this work were studied the competences of the microentrepreneurs in the canton of Milagro, Province of the Guayas - Ecuador, in order to obtain a diagnosis of their current situation that allows to design strategies to improve its productive development and sustainability in time, at the same time contributing to the socio-economic growth of the region and the country. This has made a non-experimental, field research, a data collection instrument was applied to a sample of 311 microentrepreneurs selected by intentional sampling of agreement with the needs of the researcher, differentiating gender, sector and commercial activity, and through the application of exploratory research, rose information through enquiries made in relation to the main variables of the study (competencies, microenterprise, performance, social economy).

The analysis of information confirmed the problem, and determine most relevant competences that have micro-entrepreneurs, both personal and in their work environment. From the situational analysis, managed to identify aspects that make up strengths and the areas of greatest weakness of the micro enterprise sector and allows to propose actions and implement strategies that contribute to micro-entrepreneurs to its inclusion in the new economic system established in the Ecuador and the availability that have to adapt to the new guidelines of the social and solidarity economy, which seeks to promote joint business and cooperatives, with a view to strengthen the competencies of individuals, and thus ensure a sustainable productive development over time and that allows them to improve their quality of life, based on the objectives and principles of the National Plan of good living.

Key words: Skills, microenterprise, Social economy, Canton Milagro

I. INTRODUCCIÓN

La importancia de la microempresa en Ecuador, así como en América Latina y el mundo, se sustenta tanto en el nivel de generación de empleo y de ingresos como en su interacción en la red social creando nuevas oportunidades de promoción para las familias más pobres. [1].

El sector micro empresarial al igual que los pequeños y medianos productores obtiene bajos niveles de rentabilidad en sus actividades productivas, originado principalmente por la escasa capacitación y formación profesional, insuficiente asesoría técnica especializada y falta de gestión administrativa financiera en sus negocios; factores que impiden desarrollar productos y servicios de calidad, un bajo aprovechamiento de los recursos naturales, y dificultad para obtener recursos financieros. Las microempresas tienen dificultad en su funcionamiento, su gestión administrativa-financiera es ineficiente, ya que sus dirigentes tienen conocimientos limitados sobre el manejo de un negocio, desconocen sobre técnicas de administración, y por ello elaboran registros administrativos y contables de manera empírica, todo esto debido a que el nivel de formación académica de los microempresarios es bajo. [2] y [3].

Este manejo ineficiente impide la posibilidad de invertir en mejoras tanto en infraestructura como en talento humano. Por lo tanto, los microempresarios se sienten desinteresados por adquirir valores

agregados, como capacitación o publicidad, que conduzcan sus negocios a una mejora continua. [4].

El desconocimiento e inexperiencia en ejecutar emprendimientos, lleva a los negocios a desenvolverse en un ambiente de desmotivación y cotidianidad en la que los microempresarios no tienen aptitudes para ser competitivos dentro del mercado y alcanzan a experimentar altos niveles de conformismo, es decir, ganar lo necesario para vivir, considerándose estos negocios como de supervivencia. [4].

En la Asamblea Constituyente de Montecristi, uno de los temas de mayor interés giró alrededor de las cuestiones económicas y del desarrollo. Para abordarlas se establecieron dos mesas especializadas: la Mesa Seis de Trabajo, Producción e Inclusión Social, y la Mesa Siete de Régimen de Desarrollo. Las discusiones en ambas mesas fueron profundas y complejas. Este debate, que se vivió también en el pleno de la Asamblea Constituyente, se trasladó igualmente a amplios segmentos de la sociedad. Por un lado las mesas constituyentes itinerantes y por otro la preocupación de varios actores de la sociedad abrieron la puerta a una de las discusiones económicas más importantes en el país, [5].

La disputa convocó a quienes querían voltear la página del neoliberalismo y a quienes todavía pretenden mantenerlo, e incluso profundizarlo. Por igual entraron en escena visiones propias del

postdesarrollo, que se cristalizarían en el texto constitucional al plantear el régimen del Buen Vivir o *sumak kawsay*. Pero, sin minimizar la significación de lo que representa el Buen Vivir, lo medular del enfrentamiento se registró alrededor del neoliberalismo. El fracaso de este empeño económico liberal es indiscutible, al menos para quienes no lo entienden y defienden como una verdad casi religiosa (Coraggio, 2011) [5]

Como dice Coraggio (2011):

“Treinta años de neoliberalismo han hecho evidente el carácter estructural de la cuestión social propia del capitalismo: La exclusión masiva del empleo, la erosión de los salarios y de los derechos sociales, la concentración ampliada de la riqueza, la liberación de un mercado globalizado feroz en sus castigos al que no puede competir, la expansión de un llamado sector informal que se fagocita a sí mismo por la competencia salvaje por la supervivencia”.

La ley de Economía Social y Popular que, si bien parece una versión reformada de la ley de cooperativas, se acerca más a los principios constitucionales, no será un aporte suficiente en tanto el gobierno no asuma con decisión la concepción más innovadora y revolucionaria del concepto constitucional. En uno y otro caso, para la discusión de estas leyes se convocó a los respectivamente “interesados” y de ninguna manera a la sociedad en su conjunto. En concreto, sin una superación clara del divorcio entre “lo económico” y “lo social”, entre “lo productivo” y “lo solidario”, se consolidará de hecho la modalidad económica empresarial que se impuso como la dominante en los años liberales. [5].

El objetivo de la presente investigación es diagnosticar la situación actual de las microempresas del Cantón Milagro, Provincia del Guayas. Específicamente, este trabajo busca respuestas a preguntas tales como: ¿Cuál es el grado de formación individual de los microempresarios y su incidencia en el desempeño de sus actividades del negocio?, ¿cuáles son los niveles de producción y rentabilidad que obtienen los microempresarios de Milagro en sus actividades comerciales?, ¿cuáles son los niveles de disponibilidad que tienen los

microempresarios de Milagro para adaptarse al nuevo enfoque de Economía Popular y Solidaria? Para ello se utilizó como herramienta de recolección de datos, una encuesta diseñada por los autores y validado para tal fin por expertos. Este cuestionario fue aplicado a una muestra de 311 microempresas. Este trabajo está estructurado en cinco apartados: La introducción que presenta una panorámica del problema; el desarrollo del trabajo subdividido en la metodología utilizada para la realización de la investigación, los resultados y la discusión de los mismos; las conclusiones del trabajo, las recomendaciones y por último las referencias bibliográficas consultadas que dan sustento teórico a la investigación.

II. DESARROLLO

1. Metodología

La pertinencia de la investigación se basa especialmente en el apoyo que tiene que darse a los microempresarios para que fortalezcan sus actividades comerciales y de emprendimiento a fin de que mejoren su desarrollo productivo y puedan ser sostenibles en el tiempo, a la vez que aportan al crecimiento socioeconómico de la provincia, de la región y del país.

Características de la población

En el cantón Milagro están asentados un total de 5099 establecimientos económicos, según el Censo Económico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en el año 2010, [6] cuyos negocios están dedicados mayoritariamente a la actividad comercial, y la mayoría de sus propietarios poseen bajo grado de educación. La tendencia de estos negocios es actuar conforme a los cambios que realiza la competencia, pocos son los que estructuran planes de mejora o buscan oportunidades para aprovecharlas. Su nivel de emprendimiento es bajo ya que su escasa educación y empuje les imposibilita generar fuentes de crecimiento y desarrollo. Son pocos los impuestos que generan al cantón, ya que casi la mitad no están registrados formalmente.

Muestra

Es importante describir que para realizar las encuestas, es necesario identificar el número exacto de microempresarios que van a ser elegidos, por ello se decidió para efectos del trabajo, utilizar el muestreo no probabilístico ya que este requiere menos costos, y se procura seleccionar a los sujetos siguiendo determinados criterios, procurando que la muestra sea representativa. El muestreo no probabilístico cuenta con varias clasificaciones, pero la más recomendable para este estudio es el muestreo casual o incidental, el cual se trata de un proceso en el que el investigador selecciona directa e intencionadamente los individuos de la población, procedimiento elegido debido a que permite utilizar como muestra los individuos a los que se tiene fácil acceso.

Siendo finita la población del sector micro empresarial en la zona comercial de Milagro, el tamaño de la muestra se determinó mediante la siguiente fórmula, para un nivel de confianza de 95% y un error de 5%:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N - 1)E^2}{z^2} + pq} = 311 \quad (1)$$

2. Presentación y Análisis de Resultados

A continuación se muestran los resultados correspondientes a las encuestas realizadas a los microempresarios del sector centro comercial de Milagro, en el año 2014.

Niveles de Producción y Rentabilidad

El sector micro empresarial de Milagro, se clasifica en tres grandes tipos: Comercial, Industrial y de Servicios. En la Figura 1 se puede observar que el Comercial tiene mayor participación (42%), seguido por el de Servicios (34%), y por último el Industrial (24%), pero todos tienen una importante y significativa participación en el sector.

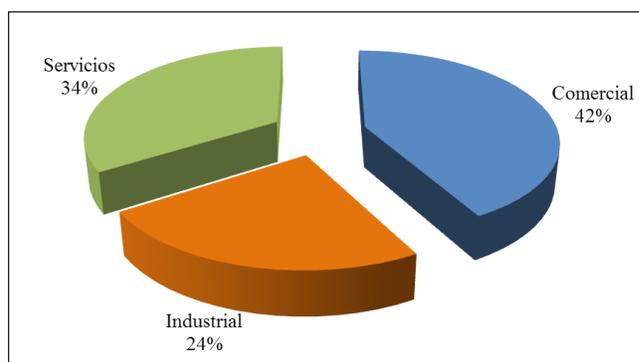


Figura 1. Tipos de Empresas

En la Tabla I se presentan los ingresos mensuales en ventas (\$) los cuales se clasificaron de acuerdo con el tipo de empresa y con el rango del monto mensual de ventas. El 53,03% de las microempresas tiene niveles de venta por debajo de \$ 1.000 mensuales, y el 27,33% tiene un monto mensual de ventas entre \$ 1.000 - \$2.000. Se puede observar además, que apenas el 5% de las empresas recibe ingresos por ventas por encima de \$5000 mensuales.

Tabla I. Ingreso mensual en ventas (\$)

Cuadro 2. Monto mensual de ventas	Valor				Porcentaje			
	Comercial	Industrial	Servicios	Total general	Comercial	Industrial	Servicios	Total general
entre 1000 y 2000	37	22	26	85	11,90%	7,07%	8,36%	27,33%
entre 2000 y 3000	11	4	3	18	3,54%	1,29%	0,96%	5,79%
entre 3000 y 4000	6	4	6	16	1,93%	1,29%	1,93%	5,14%
entre 4000 y 5000	9		4	13	2,89%	0,00%	1,29%	4,18%
entre 5000 y 6000			2	2	0,00%	0,00%	0,64%	0,64%
entre 6000 y 7000	2	1		3	0,64%	0,32%	0,00%	0,96%
entre 7000 y 8000	1			1	0,32%	0,00%	0,00%	0,32%
entre 8000 y 9000	1	1		2	0,32%	0,32%	0,00%	0,64%
entre 9000 y 10000	3			3	0,96%	0,00%	0,00%	0,96%
Más de 10000	2		1	3	0,64%	0,00%	0,32%	0,96%
menor a 1000	58	42	65	165	18,65%	13,50%	20,90%	53,05%
Total general	130	74	107	311	41,80%	23,79%	34,41%	100%

En cuanto a la rentabilidad del negocio y su relación con las habilidades de los microempresarios, se puede observar en la Figura 2 que la mayoría de los microempresarios opinan que es necesario tener moderadas o muchas habilidades para obtener una buena rentabilidad en el negocio.

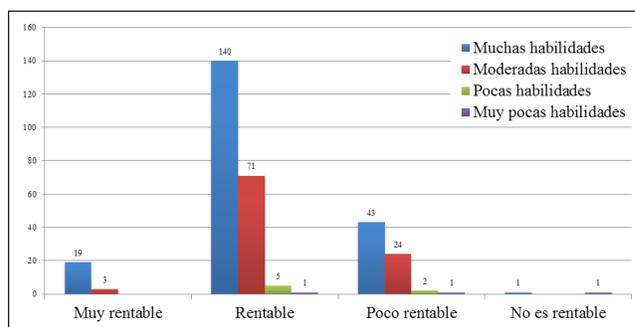


Figura 2. Rentabilidad el negocio vs. Habilidades

FORMACIÓN INDIVIDUAL

El nivel de analfabetismo en el sector micro empresarial prácticamente tiende a desaparecer, solamente el 1% es analfabeto. Y es muy notable el hecho de que el 35% tienen título de tercer nivel y un significativo 3% poseen estudios de postgrado. Si preocupa el elevado porcentaje de microempresarios que solamente han terminado sus estudios secundarios, el 54%, y que hacen de su negocio el medio de subsistencia, perdiendo competitividad en el mercado. Ver Figura 3.

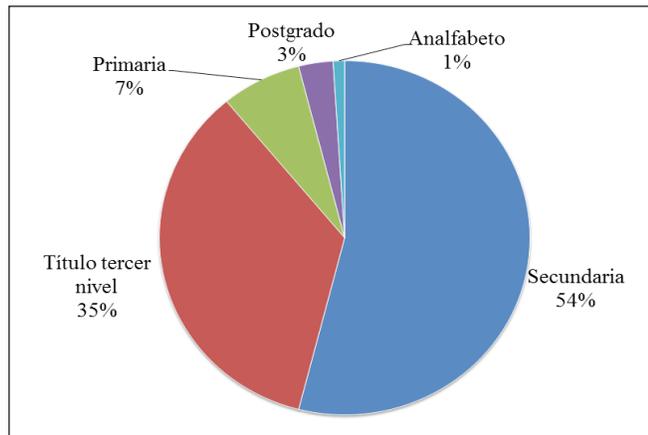


Figura 3. Nivel Académico

Estos datos tienen una relación directa con la pregunta realizada sobre como emprendió el negocio (ver Figura 6), cuyas respuestas dan como resultado que el 46% lo ha hecho en base a sus destrezas y habilidades, porcentaje que tiene coherencia con el 54% del nivel secundario, y del mismo modo, el 25% afirma que el negocio lo emprendió por ser afín a la profesión, porcentaje con mucha coherencia con el 35% que tiene título de tercer nivel.

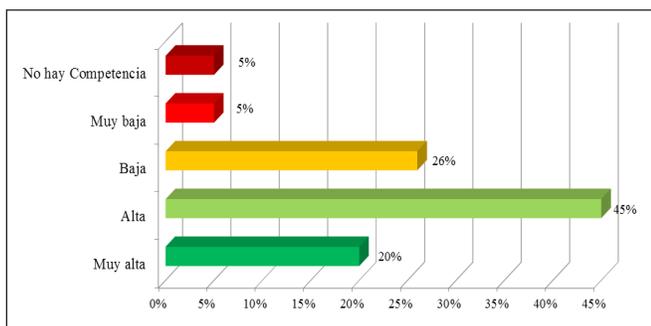


Figura 4. Competencia en su área de acción

En cuanto a la formación de los microempresarios se encontró que el 51% participa en cursos de capacitación relacionados con sus negocios y el 7% recibe capacitación no necesariamente relacionada con su negocio. Un porcentaje bastante elevado de empresarios no participan de ningún tipo de capacitación (42%). Ver Figura 5.

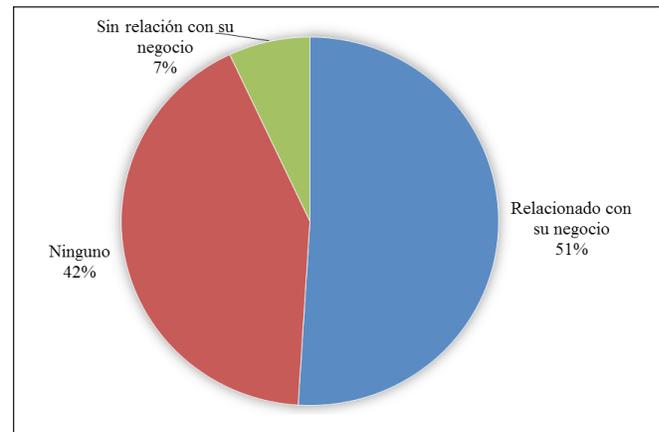


Figura 5. Participación en cursos de capacitación

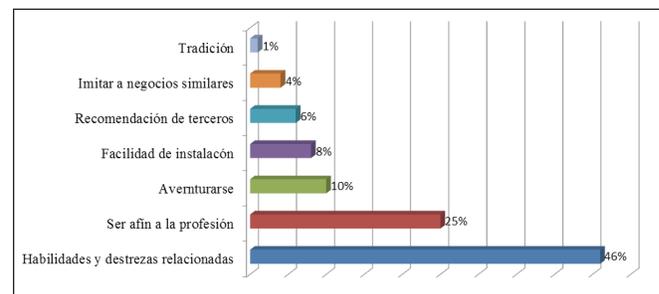


Figura 6. Motivo que originó el negocio

Puede notarse también que el área que consideran con mayor fortaleza es el de ventas, con un 40% de participación (ver Figura 7), y esto es originado precisamente porque sus negocios son exclusivamente de ventas de productos o servicios, y se debe considerar significativo también el hecho de que el 24% manifiesta ser el área técnica de mayor fortaleza, mientras que el 23% afirma ser el de administración, esto se debe a la influencia de la Universidad Estatal de Milagro, que forma profesionales que se dedican a sus negocios propios.

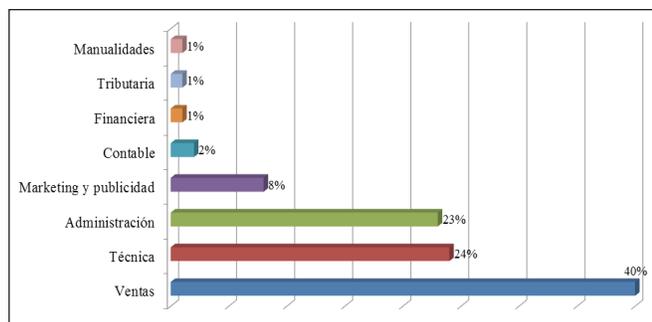


Figura 7. Áreas de mayor fortaleza

Capacidad de adaptación al nuevo enfoque de economía popular y solidaria

En la Figura 8 se presentan los resultados relacionados con el conocimiento que tienen los microempresarios de la Ley de Economía Sostenible. El 45% desconoce completamente la Ley y el 24% la conoce muy poco. Lo cual indica que también desconocen los beneficios que pueden obtener debido al apoyo que el gobierno está dando en los actuales momentos a la asociatividad y cooperativismo.

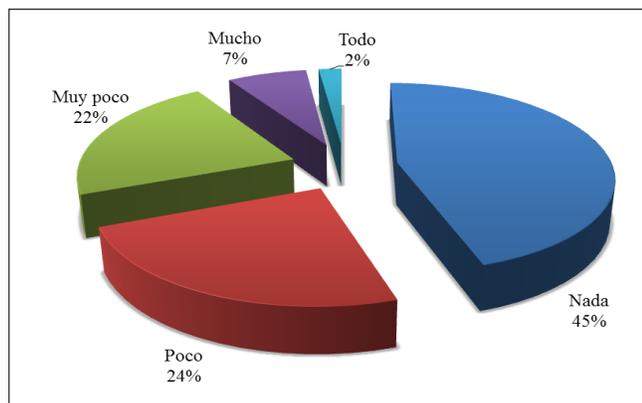


Figura 8. Manejo de la Ley de Economía Sostenible

A pesar de que el gobierno está dando apoyo a este nuevo enfoque, los resultados encontrados indican que pocos empresarios que están dispuestos a asociarse, alcanzando un 31% con una moderada predisposición, el 14% alta disposición y un importante 8% que manifiesta total disponibilidad para la asociación. Ver Figura 9.

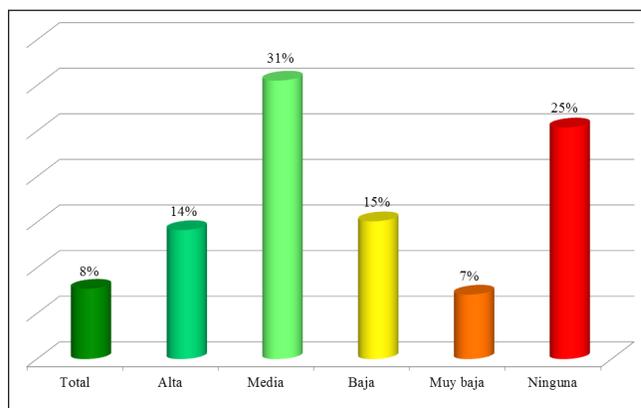


Figura 9. Disposición para agruparse

En la Figura 10 se presentan los resultados relacionados en el nivel de autoestima. Se puede observar que los microempresarios tienen elevada autoestima, y lo demuestran en el alto porcentaje que afirma que son muy emprendedores, el 89%, mientras que el resto son más conservadores o no tienen esa opinión. Y de la misma manera hay un 65% que manifiesta poseer muchas habilidades, pero aquí si se destaca un significativo 31% que afirma poseer solamente moderadas habilidades. (Figura 11).

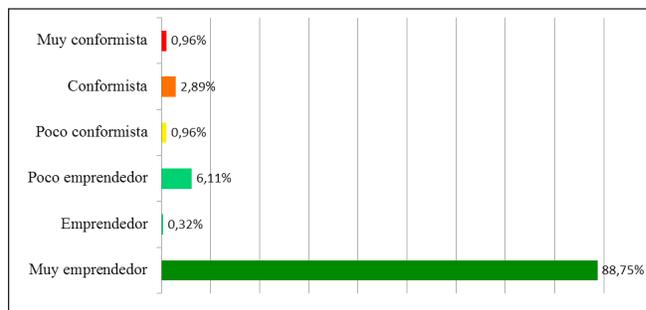


Figura 10. Nivel de autoestima

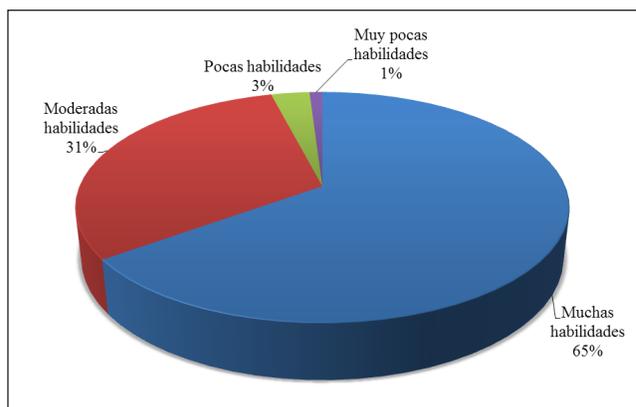


Figura 11. Grado de Habilidades

III. CONCLUSIONES

- El sector micro empresarial de Milagro se clasifica en: Comercial, Industrial y de Servicios. Encontrándose que los tres tipos de empresas tienen una importante y significativa participación en el sector.
- Se confirma el problema de rendimiento que tienen los microempresarios, ya que la mayoría de las microempresas tienen ingresos mensuales por debajo de \$2.000. Por lo tanto, estos negocios son calificados solamente como para la supervivencia del microempresario, ya que en el mejor de los casos apenas cubren sus costos operativos, y no tienen opción para ahorro ni para incremento de su capital de trabajo.
- La elevada competencia que existe entre microempresas que se dedican a la misma actividad y que tienen su mismo tamaño y actúan en el mismo mercado, es uno de los motivos principales que inciden en la rentabilidad, porque al trabajar individualmente se dividen el mismo mercado y disminuye su nivel de ingresos.
- El nivel de analfabetismo en el sector micro empresarial prácticamente tiende a desaparecer, solamente el 1% es analfabeto. Resaltando el hecho de que el 35% tienen título de tercer nivel y un 3% posee estudios de postgrado.
- Es muy notable el total desconocimiento que los microempresarios tienen sobre la Ley de la Economía Popular y Solidaria, por lo tanto desconocen también los beneficios que pueden obtener en caso de que accedieran a la asociatividad y cooperativismo entre ellos, debido al apoyo que el gobierno está dando en los actuales momentos a este nuevo enfoque.
- La mayoría de los microempresarios tiene elevada autoestima, y considera que poseen moderadas o muchas habilidades.
- El área con mayor fortaleza es el de venta. Seguidas por el área técnica y el de administración, esto se debe a la influencia de la Universidad Estatal de Milagro, que forma profesionales que se dedican a sus negocios propios.

RECOMENDACIONES

- Organizar eventos académicos exclusivos y dirigidos a los microempresarios, considerando todas las áreas en que ellos se desenvuelven: administrativo, financiero, contable, técnico, marketing, ventas, etc., con la finalidad de fortalecer sus conocimientos y su formación personal y aprovechar las habilidades y destrezas innatas que poseen y que les permita el crecimiento de sus negocios.
- Incentivar a través de una campaña de difusión sobre temas, conceptos y mecanismos de aplicación relacionada con la Economía Social y Solidaria, para que los microempresarios conozcan en forma amplia, y puedan tomar decisiones con el respectivo sustento y soporte en lo que se relaciona a este nuevo enfoque.
- Aprovechar las competencias que ellos mismos se autocalifican como fortaleza, y que se consideran muy emprendedores y muchas habilidades, para dirigir programas de fortalecimiento y capacitación para que apliquen esas ventajas.
- Elaborar programas y proyectos de vinculación que permitan un acercamiento más personalizado al sector de la microempresa, para que en lo posible se pueda capacitarlos *in situ* y de manera más técnica y en forma práctica, a través de los estudiantes de la universidad, lo que permitiría también fortalecer los conocimientos teóricos que reciben los alumnos.

V. REFERENCIAS

1. BID. La Microempresa en Ecuador: Perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo, Quito, Banco Interamericano de Desarrollo Ecuador. (2006).
2. Alarcón, César. Al Futuro con la microempresa. De país de desempleados a Patria de emprendedores, p.20. (2011).
3. Astudillo, Erich. ¿Necesitan las Pymes información gerencial?, p.114 (2011).

4. Senplades. Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017. Documento disponible en http://issuu.com/buen-vivir/docs/1_presentacion/5?e=8910223/4403818 (2013).
5. INEC. Instituto Nacional de Estadística y Censos. Censo Nacional Económico CENEC (2010).