

EL ENFOQUE BASADO POR COMPETENCIAS COMO ESTRATEGIA DIDÁCTICA DE LA FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES EN LA CIUDAD DE SUCRE, EN LA GESTIÓN 2019

Marcos Julio Gironda Alarcón

<https://orcid.org/0000-0003-0507-9187>

Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

gironda.marcos@usfx.bo

Doctor en ciencias de la Educación e Investigación; Magister Scientiarum en Calidad de la Educación Superior; Magister en Gerencia Empresarial; Licenciado en Economía; Docente e investigador de las Carreras de Economía, Administración de Empresas e Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca.

Resumen

Toda competencia en construcción parte de la meta del cambio: por ejemplo, en la economía, la meta es la empresa; el sistema educativo, tiene como meta la formación de sujetos competentes el cual supone el alcance de nuevos registros, otros desarrollos en los diferentes contextos. Es por ello que el mundo de las competencias se ha introducido en todas las ciencias y en todas las actividades humanas. Es esa la razón por la que se han ocupado del tema tanto los científicos como los gestores del ámbito empresarial, como fundamento del emprendimiento. De esta manera se ha intentado en primera instancia realizar una caracterización de los emprendedores, para identificar los principales elementos que hacen a los que invierten en nuevas empresas, síntesis es determinar las características o rasgos psicológicos predominantes en los emprendedores de la ciudad de Sucre.

En ese ámbito se han identificado como las principales características de los emprendedores el desarrollar una percepción social. El desarrollo de lo que se denomina gestión de impresiones, el generar una persuasión y la influencia sobre la sociedad, además de lograr una adaptabilidad social, y tener un alto grado de poder de persuasión.

Estos son los factores que deben ser fortalecidos en el desenvolvimiento emprendedor de los que se lanzan a innovar desarrollar empresa, transmitiendo competencias que deben desarrollar para minimizar el fracaso y ampliar sus posibilidades de éxito, aplicando actitudes y conocimientos en su práctica empresarial.

Abstract

All competitions in construction start on the changing goal; for example in economics the goal is the enterprise; in the educational system, the goal is to train competent subjects who entails the scope of new registrations and other developments in different contexts. That is why the world of competences has been introduced into all sciences and human activities. For this reason, is that both scientists and business managers have dealt with this issue as the basis of entrepreneurship. In this way, it has been attempted in the first instance to carry out a characterization of the entrepreneurs, to identify the main elements that make those who invest in new companies, synthesis is to determine the predominant psychological characteristics or traits in the entrepreneurs of the city of Sucre.

In this area, developing a social perception has been identified as the main entrepreneurs' characteristic. The development of what is called impression management, to generate a persuasion and the influence on society, in addition to achieving social adaptability and having a high degree of persuasion power.

These are the aspects that have to be strengthened in the entrepreneurial development of those who are trying to innovate developing companies, transmitting competencies that must develop to minimize failure and expand their chances of success, applying attitudes and knowledge in their business practice.

Palabras Claves

- Formación por competencias
- Caracterización Emprendedores

Introducción

Definición del Problema

Es evidente que en una economía en vías de desarrollo el fomento de emprendimientos constituye una prioridad, dado que el estado no es un buen asignador de recursos para crear fuentes de empleo de calidad, en ese ámbito solo queda desarrollar políticas de fomento y fortalecimiento de emprendimiento que sean viables a adecuadas a la realidad del entorno, como son los factores políticos, sociales y económicos. Las investigaciones del área del Emprendedurismo existen dos tendencias que tipifican a los emprendedores entre los que nacen y otros que se hacen, es en esta perspectiva que se considera pertinente establecer tareas de formación en base a competencias en distintas áreas y actividades, que sean comunes para cualquier emprendimiento.

Algunos de los investigadores buscan explicaciones del éxito empresarial en las características especiales de los emprendedores, otros lo atribuyen a sus respuestas a las distintas y variadas influencias, cambios y presiones ofrecidas por el entorno o ambiente en el cual están inmersos, y otros en la conjunción de ambos, aspectos personales y entorno. Todos estos esfuerzos teóricos y aportaciones académicas, individual y conjuntamente, contribuyen en la búsqueda de una mejor explicación del contexto y del concepto del emprendedor.

Según Fernando Trías de Bes en su libro negro del emprendedor, “no digas que nunca te lo advirtieron” (2008), existen 14 factores clave del fracaso de un emprendedor, entre los que más se adaptan a nuestro medio son: Pensar que de la idea depende el éxito; Adentrarse en sectores que no gustan o se desconocen; Escoger sectores de actividad poco atractivos; Hacer depender al negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales; Empezar sin asumir el impacto que tendrá sobre nuestro equilibrio vital.

Estos factores son en su mayoría claramente superables si es que se desarrollan tareas de formación que estén acordes a la diversidad de formación tanto académicas como de áreas de profesionalización.

Muchos son los enfoques y las formas de estudiar el fenómeno del emprendimiento, no solo a través del estudio del surgimiento de nuevas empresas, sino también, analizando la toma de decisiones y la actividad emprendedora, en un determinado instante o situación.

De acuerdo a lo anterior se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿Qué conocimientos y habilidades deben desarrollar los emprendedores de la ciudad de Sucre, para reducir el riesgo de fracaso en sus inversiones?

Antecedentes Investigativos

Una de las investigaciones referenciales de este artículo es la Caracterización del Emprendedor de la Ciudad de Sucre y Perspectiva Empresariales de los estudiantes de U.M.S.F.X.CH. del Ingeniero MSc. Erick Gregorio Mita Arancibia (2008). En la misma se establece que a partir de la revisión conceptual emprendimiento que implica no solo la capacidad de generar empresa, sino además la capacidad para generar nuevas ideas, detectar oportunidades y definir el contexto más adecuado para desarrollar un proyecto.

La definición de las competencias, debe ser una construcción colectiva que parta de una reflexión sobre la realidad en la que se encuentra inmerso el emprendedor. El desarrollo de competencias para los emprendedores de la Universidad debe ir más allá de la formación en contenidos orientados hacia lo funcional. Es fundamental considerar acciones de desarrollo encaminadas al desarrollo de competencias conductuales para que el emprendedor pueda tener éxito.

En el estudio presentado por el Proyecto INCUNA JICA, como apoyo a las filiales de la Universidad Nacional de Asunción para la implementación del programa de emprendedores y creación de empresas innovadoras, se desarrolla el modelo de trabajo implementado en la Facultad Politécnica de la Universidad Nacional de Asunción, desde el Departamento Emprendedores, con

la implementación del Programa de Emprendedores presenta una forma válida y comprobada con resultados suficientemente alentadores para replicar en otras instituciones u organizaciones que tengan la iniciativa de potenciar la cultura emprendedora en su entorno inmediato. Los beneficios que pueden aportar a nivel socio económico, a municipios y gobernaciones, con la creación de empresas y generación de puestos de trabajos, pueden ser soluciones más sostenibles al desarrollo local. La experiencia fue desarrollada gradualmente en colaboración con un equipo de profesionales formados en el tema, docentes, colaboradores y el apoyo permanente de las autoridades universitarias, se puede asegurar que es un modelo recomendado para trabajar con emprendedores.

Justificación

Cada uno de los visionarios empresariales tiende a planificar y gestionar empresas de acuerdo a sus propias habilidades y conocimientos empíricos, muchos con éxitos perecederos y otros los más con el problema de un ciclo de vida corto. Esta dinámica debería enfocarse en las habilidades y capacidades que el mercado demanda, para satisfacer sus necesidades y no en las intuiciones de cada emprendedor, una de las necesidades se basa en la necesidad de adquirir determinados conocimientos, dentro de las que se encuentran “las competencias”, las mismas que se obtienen a través de destrezas y habilidades usando diferentes metodologías y técnicas de aprendizaje didáctico como ser: aprendizaje cooperativo, aprendizaje basado en problemas, lluvia de Ideas, análisis crítico de casos breves, elaboración y exposición de casos breves, resolución de preguntas breves de reflexión, comentarios de documentales y empresas actuales, seminarios de estudio crítico de temas de actualidad, paneles de expertos, etc.

Objetivos

Objetivo General

Establecer bases para el desarrollo de estrategias para la formación basada en competencias, dirigida a emprendedores de la ciudad de Sucre, que coadyuve a la mejora en los procesos de innovación empresarial.

Objetivos Específicos

- Analizar el estado del arte de la bibliografía e investigaciones relacionadas al fenómeno del emprendimiento y factores que caracterizan al emprendedor en la Ciudad de Sucre.
- Determinar las características o rasgos psicológicos predominantes en los emprendedores de la ciudad de Sucre.
- Determinar la apreciación de los emprendedores respecto a sus perspectivas empresariales.
- Sugerir las principales áreas de intervención en la formación basada en competencias para emprendedores de la ciudad de Sucre afiliados a la Cámara de Industria y Comercio de Chuquisaca.

Desarrollo

Métodos y Materiales

Tipo de Investigación. -

Para el desarrollo del presente estudio se adoptaron los siguientes tipos de investigación:

- **Investigación Exploratoria.** - Se realizó una investigación exploratoria, para el planteamiento del problema de investigación, la familiarización con la temática objeto de estudio, así como para obtener información relevante de la población meta que permitió la identificación de variables para un análisis posterior.
- **Investigación Descriptiva.** - Se llevó a cabo una investigación concluyente con diseño descriptivo, que a su vez es de corte transversal. Este tipo de investigación tiene el propósito de cuantificar las distintas variables de interés, para su mejor tratamiento y análisis de resultados.

Definición de la Población Objetivo

La población de la cual se obtuvo información para los fines de la presente investigación, se definió en los siguientes términos:

CUADRO N° 1

DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN META

	POBLACIÓN OBJETIVO	MARCO MUESTRAL	TIPO DE MUESTREO
Empresarios de la ciudad de Sucre	Unidad: Empresarios. Elemento: Hombres o mujeres propietarios de empresas afiliadas a la Cámara de Industria y comercio de Chuquisaca. Extensión: Área urbana de la ciudad de Sucre. Tiempo: Gestión 2019 Parámetro pertinente: % de propietarios de empresas con más de cinco años en el mercado.	Listado de empresas afiliadas en la Cámara de Industria y Comercio de Chuquisaca (CICH)	Aleatorio simple para poblaciones finitas, sin reemplazo

Selección y Definición de los Instrumentos de Recolección de Información.

Se utilizó la encuesta como principal instrumento de recolección de información la aplicación de encuestas permitirá determinar las características psicológicas predominantes y sus perspectivas de los emprendedores de la ciudad de Sucre.

Determinación de la Muestra de Empresarios

De acuerdo a la definición de la población de empresarios descrita anteriormente y tomando como marco muestral, el listado de empresas afiliadas a la CICCH, el tamaño de la población es de 193 empresarios.

CUADRO N° 2

Números de Empresas Afiliadas a la CICCH

DETALLE	N° DE EMPRESAS REGISTRADAS
Número de empresario asociados del sector industrial	80
Número de empresarios asociados del sector comercial y de servicios	113
TOTAL	193

Fuente: CICCH

Una vez determinada la población o universo, se aplicó la siguiente fórmula, para determinar la muestra de empresarios a ser encuestados:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población; 193 empresas afiliados a la CICCH.

Z = Nivel de confianza; 1,96 dado un 95% de confianza.

P4 = Probabilidad de que ocurra el evento (éxito, 0,70

Q = Probabilidad de que no ocurra el evento fracaso); 0,30

P*Q = La heterogeneidad de la población.

E = Error de estimación; 0,05 (5% de error de estimación).

Reemplazando se tiene:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 193 * 0,70 * 0,30}{(0,05)^2 * (193 - 1) + (1,96)^2 * 0,70 * 0,30} = 121,003 = 121$$

De acuerdo a lo anterior, se tienen que realizar 121 encuestas a empresarios.

Resultados y Discusión

A efecto de conocer los principales rasgos psicológicos que componen los diferentes rubros que componen el sector empresarial de la ciudad de Sucre, se aplicó un análisis de conglomerados de k-medias con un número preestablecido de 10 clusters (la misma cantidad de variables psicológicas identificadas) dicho análisis multivariante fue aplicado a los factores psicológicos caracterizados con anterioridad. El resultado de dicho análisis se muestra a continuación:

CUADRO N° 3

Conglomerado	Frecuencia absoluta	Porcentaje
Buscadores de reconocimiento	10	8,26%
Innovadores y positivos	24	19,83%
Independientes y trabajadores	7	5,79%
Decisores impulsivos	1	0,83%
Previsores y seguros de sí mismos	21	17,36%
Creativos y propositivos	19	15,70%
Analíticos e intuitivos	2	1,65%
Reformistas y negociadores	1	0,83%
Dependientes e inseguros	34	28,10%
Obstinados	2	1,65%
Válidos	121	100%
Perdidos	0	0

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas.

Sin embargo, es importante identificar los rasgos psicológicos presentes en los propietarios de las diferentes empresas de la ciudad de Sucre, para establecer la incidencia de los rasgos psicológicos en el proceso de creación de la empresa iniciada por el propietario y posiblemente, en selección de la actividad. a continuación, se presenta una gráfica que totaliza los rasgos psicológicos encontrados en el segmento empresarial:

A continuación, se muestra la composición porcentual de cada rasgo psicológico identificado en el segmento empresarial, los rasgos psicológicos que destacan son sobre todo los dependientes e inseguros (28%), previsores y seguros de sí mismos (17%) y los creativos y propositivos (16%)

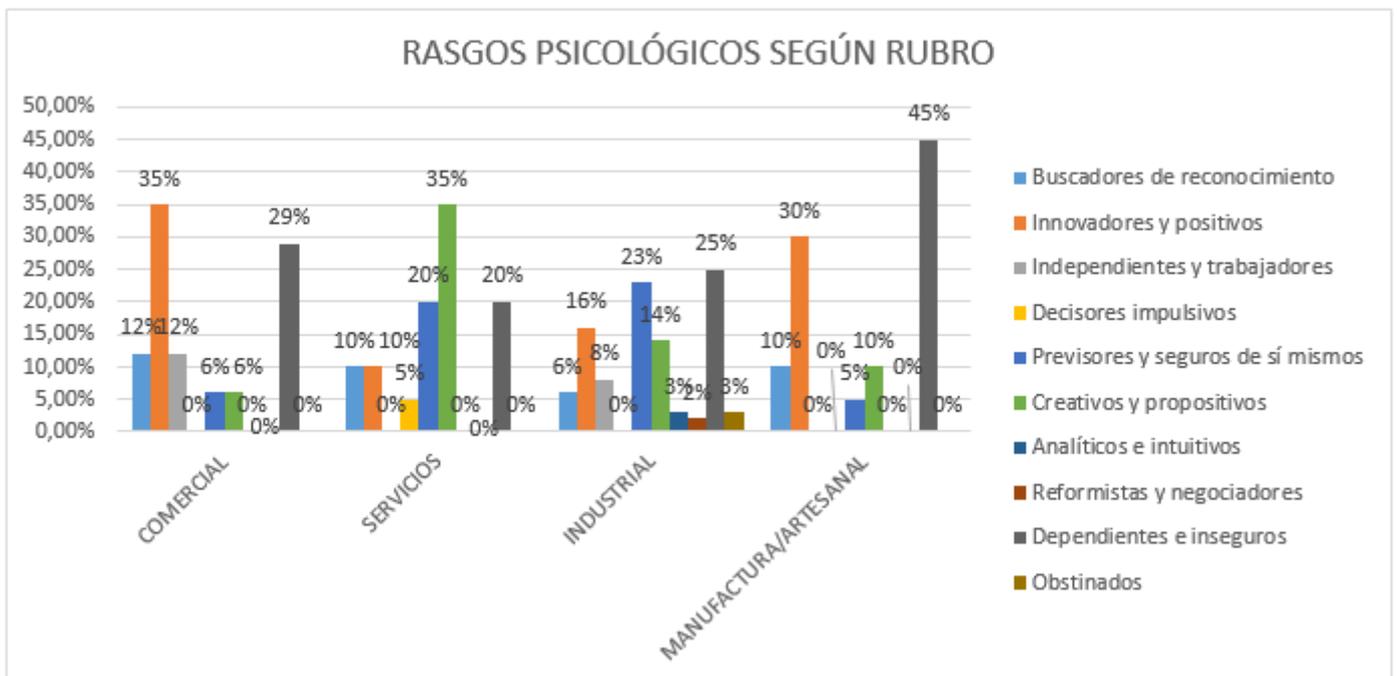
GRAFICO N° 1



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas.

Vale la pena aclarar que la categoría de dependientes e inseguros recibe esa denominación, porque los empresarios iniciaron sus respectivas empresas con la ayuda de familiares, amigos o el mismo gobierno. La gráfica siguiente describe los diferentes rasgos encontrados en los propietarios según el rubro al que se dedican.

GRAFICO N° 2



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Tal como indicó al inicio de este trabajo, se planteó como uno de los objetivos desvelar las características personales –psicológicas- del emprendedor que lo convierten en un individuo capaz de conseguir el éxito en un determinado proyecto empresarial. Así, es preciso apoyarse en la teoría psicológica del emprendedor a fin de conseguir nuestro objetivo. Los trabajos desarrollados en el seno de esa teoría apuntan a diversos rasgos psicológicos como determinantes del éxito empresarial, en concreto se contemplan atributos como los de carácter cognitivo, de personalidad y de capacidad de auto evaluación del individuo emprendedor, entre otros.

Aquellos individuos con una mayor capacidad de percibir los procesos emprendedores o con una mayor propensión a entender y controlar sus comportamientos, son quienes convierten las oportunidades en proyectos exitosos. Los individuos con fuerte intuición tienen a apostar por sus ideas y creencias con independencia de la supuesta viabilidad y valoración realizada por agentes del entorno, lo cual lleva a una anticipación emprendedora que conduce al éxito empresariales (Baum et al., 2001; Baron, 2004).

El liderazgo, la propensión al riesgo, la creatividad, intuición e innovación han sido citados con intensidad en la literatura y todos estos factores están significativamente correlacionados con el rendimiento y el crecimiento de un proyecto empresarial (Iakovieva y Kolvereid, 2005).

Baron y Markman (2000), apuntan cuatro de las aptitudes sociales de un emprendedor de éxito y que están directamente relacionadas con las características del liderazgo.

Tales aptitudes, capaces de influir en el éxito empresarial, son la **percepción social**, es decir, aquella capacidad de percibir las motivaciones, características e intenciones de otros individuos; **la gestión de impresiones**, referida a la capacidad de inducir reacciones positivas hacia su propia imagen; **la persuasión y la influencia**, se trata de la capacidad de cambiar las actitudes y deseo de los otros en una dirección deseada y finalmente, la **adaptabilidad social**, que es la habilidad de adaptarse a las más variadas situaciones sociales. Otras investigaciones empíricas también citan la **extraversión** – capacidad de comunicarse y relacionarse con otras personas – o el **poder de persuasión**, como variables que están positivamente relacionadas con la explotación exitosa de oportunidades de negocio (Burke et al., 2000).

En cuanto a la **propensión al riesgo**, esta característica está positivamente relacionada con el éxito empresarial ya que la asunción de riesgos es una parte esencial de la actividad empresarial (Begley, 1995; Van Praag y Cramer, 2001; Stewart y Roth, 2001). Además, los emprendedores que dirigen sus propios negocios se sienten más seguros de emprender en condiciones de incertidumbre, aunque, en muchos casos, sea cauteloso y precavido. La necesidad de la toma de decisiones bajo condiciones de incertidumbre parece tener una consistente relación con la función emprendedora y su éxito empresarial.

Se observa que la incertidumbre del entorno en el que se toman decisiones afecta al grado de riesgo que el emprendedor debe asumir (Sexton y Bowman, 1989).

Las características cognitivas de **propensión al riesgo** hacen con que el emprendedor perciba menos riesgos de los que existen en realidad y que son percibidos por otros individuos. Es decir, los emprendedores exitosos perciben menores riesgos que los emprendedores sin éxito. De esta manera, los primeros son mejores que el resto en la evaluación más exacta de los riesgos asociados a las estrategias y, por lo tanto, están mejor capacitados para elegir apropiadamente aquellas que se materializarán en mejores resultados. En concreto, los emprendedores que evalúan más correctamente el riesgo tienen ese factor cognitivo que influye en el éxito de nuevos emprendimientos (Baron, 2004).

Otro rasgo psicológico importante del individuo emprendedor y de su capacidad para emprender exitosamente es la **creatividad y la capacidad de innovación** (Schumpeter, 1934). La creatividad y la innovación son el instrumento específico de los emprendedores, la manera por la cual ellos explotan el cambio como una oportunidad inexistente anteriormente (Drucker, 2003). El emprendedor creativo es capaz de desarrollar una idea novedosa, práctica y pionera, utilizando sus capacidades cognitivas para analizar las distintas características de las oportunidades (Baron, 2004). Los

pensadores creativos desafían a todos percibiendo maneras alternativas de definición y resolución de problemas que otros frecuentemente no son capaces de ver (Sternberg, 2004).

Además de las características ya citadas, la **capacidad de negociación, la autonomía e independencia, y la necesidad de realización**. Están positivamente relacionados con el espíritu emprendedor al permitir al individuo adoptar, con responsabilidad, las decisiones deseadas y aplicarlas al propio negocio, con seguridad e independientemente de las opiniones y deseos de los otros (McClelland, 1961; Collins, Moore y Unwlla, 1964, Koh, 1996; Douglas, 1999). Los emprendedores tienen una fuerte necesidad de realización, presentan altos escores de independencia y liderazgo, además de reportar una correlación altamente positiva entre sus características de auto-conocimiento/auto-control y la toma de decisión en crear un nuevo proyecto empresarial (Brockhhaus y Nord, 1979).

La **capacidad de negociación** es otro más de los atributos del emprendedor de éxito. Los emprendedores con esta habilidad tienen también un fuerte componente de percepción social que utilizan en el proceso de negociación como un elemento de ventaja, jugando un importante papel en el cierre de los procesos de negociación y puede ser un aspecto diferencial del emprendedor que contribuye significativamente para su éxito empresarial (Baron y Markman, 2000).

La **autonomía e independencia** son citadas como alguno de los rasgos más relevantes del emprendedor de éxito. Los emprendedores de éxito son individuos que administran sus propias preferencias y suelen pensar cuidadosa y estratégica mente las oportunidades que se le presentan (Baron, 2001), sin importarles lo que otros dicen o piensan. Estos emprendedores creen que el éxito de sus acciones es resultante de su propio trabajo y que factores externos como la suerte o el destino, no son factores significativos en sus éxitos (Mescon y Montenari, 1981). Se observa que los emprendedores tienen una alta necesidad de autonomía (Iakovieva y Kolvereid, 2005) y se caracterizan por hacer las cosas a su manera y les resulta difícil trabajar por otros (Hisrich et al, 2005).

Asimismo, la **necesidad de realización y el comportamiento emprendedor** se relacionan de forma significativa entre sí. Esta relación se sustenta empíricamente con profusión en la literatura que estudia el proceso de creación y éxito empresarial (McClelland, 1961, Sanchis y Redondo, 1997). Los individuos emprendedores, motivados por la auto-realización, buscan continuamente la excelencia, valoran positivamente los desafíos significativos y se satisfacen al completarlos exitosamente (McClelland, 1961, Brockhaus, 1980 y Gibb, 1993). Por su parte, la necesidad de logros y auto-realización es una característica relacionada positivamente con el espíritu empresarial que conlleva a la creación de negocios y al éxito empresarial (Jonson, 1990; Collins et al., 2000; Minner, 2000).

Atributos sociales tales como la habilidad de interpretar a los demás correctamente conseguir dar una impresión favorable, adaptarse a todo tipo de situaciones sociales y tener capacidad de persuasión, influyen y se relacionan positivamente con la necesidad de realización y con la necesidad del reconocimiento social, así como con la mayor posibilidad de obtener éxito.

Los emprendedores poseen un alto grado de aptitudes sociales que se materializan en redes de relaciones personales duraderas y en la capacidad de realzar su propia imagen e inducir a altos niveles de aceptación personal y, todo ello, contribuye para su éxito empresarial (Baron y Markman, 2000).

Conclusiones

Después de haber levantado la información se puede indicar lo siguiente:

- ✓ De acuerdo a los resultados se puede evidenciar la necesidad de desarrollar estrategias de formación que fortalezcan los factores identificados como la gestión de impresiones, la persuasión y la influencia, la adaptabilidad social, la propensión al riesgo, la creatividad y la capacidad de innovación, la capacidad de negociación, y la autonomía e independencia, y la necesidad de realización.

- ✓ Los rasgos psicológicos identificados en los emprendedores muestran la necesidad de explotar y desarrollar estos atributos para el logro sostenible de los negocios.
- ✓ La interrelación entre emprendedor y mercado es baja, por lo que los empresarios requieren un proceso de formación apropiado que desarrolle sus destrezas y habilidades de acuerdo con el medio y el entorno propio de cada área o región.
- ✓ Es importante diseñar metodologías propias del modelo basado en competencias mejorando la relación entre emprendimiento y sostenibilidad del mismo.

Bibliografía

- ✓ VALLS, J., CRUZ, C. (2012) “Causas del Fracaso de los Emprendedores”, Editorial Netbiblo, S. L.. Madrid-España.
- ✓ Kawasaky, G. (2007), “El arte de empezar, el libro para emprendedores más útil”, Editorial Ilustrae, Madrid-España.
- ✓ Fernández Calderón, M. (2010) “El espíritu Emprendedor: Aspectos Teóricos y Casos de Emprendedores en Bolivia”, Weinberg Srl. La Paz, Bolivia.
- ✓ FAUTAPO, (2008) “Formación Basada en Competencias en la Universidad Boliviana Fundamentos Teórico – Metodológicos Para una oferta educativa pertinente en Educación Superior”. La Paz, Bolivia, 2008.
- ✓ GARCÍA, J.A. (2011) “Modelo Educativo Basado en Competencias: Importancia y Necesidad. Revista Electrónica “Actualidades Investigativas en Educación”.