

# PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES DE LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, ECUADOR, AL AÑO 2019

## PROFILE OF THE ENTREPRENEURS OF THE CITY OF LATACUNGA, PROVINCE OF COTOPAXI, ECUADOR, YEAR 2019

Marlon Tinajero-Jiménez

marlon.tinajero@utc.edu.ec

Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga – Ecuador

Silvana Palma-Balseca

silvana.palma@utc.edu.ec

Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga – Ecuador

### RESUMEN

Fruto de la constante evolución tecnológica, administrativa y mercadológica, las sociedades se enfrentan a condiciones cada vez más complejas, por lo tanto el emprendimiento juega un rol preponderante, ya que a través de él se satisfacen las necesidades de la colectividad y se transforma al medio. Por lo expuesto, es necesario que el emprendedor presente características que le permitan constituirse en un ente innovador dentro de la sociedad, a fin de crear constantemente algo nuevo y atender las necesidades sociales, aprovechando al máximo todas las oportunidades existentes así como los recursos disponibles.

Esta investigación tiene como objeto determinar el perfil de los emprendedores de la Ciudad de Latacunga al año 2019. Se aplicó una metodología de tipo descriptiva, de campo y no experimental, a través de la utilización de la técnica de la encuesta y como instrumento se empleó el cuestionario utilizado por el programa de emprendedores técnicos de la Organización de las Naciones Unidas. La población la conformaron 20 emprendedores de la ciudad, escogidos por su innovación constante, niveles de posicionamiento y competitividad en el medio. Por el tamaño de la población no se obtuvo una muestra. Los resultados obtenidos

Recibido: Recibido: 30 de marzo de 2020 revisión aceptada: 3 de junio de 2020

Correspondiente al autor: marlon.tinajero@utc.edu.ec

señalan que estos emprendedores poseen características destacadas en la búsqueda de oportunidades, obtención de información, autoconfianza, persistencia y fijación de metas. Las características más débiles radican en la falta de capacidad para correr riesgos y en la insuficiente creación de redes de apoyo.

**Palabras clave:** Características emprendedoras, emprendedor, perfil del emprendedor.

## ABSTRACT

As a result of the constant technological, administrative and marketing evolution, societies face increasingly complex conditions, therefore entrepreneurship plays a preponderant role, since through it the needs of the community are met and the environment is transformed. Therefore, it is necessary for the entrepreneur to present characteristics that allow him to become an innovative entity within society, in order to constantly create something new and meet social needs, taking full advantage of all the existing opportunities as well as the available resources.

The purpose of this research is to determine the profile of the entrepreneurs of the City of Latacunga in 2019. A descriptive, field-based and non-experimental methodology was applied, using the survey technique and as an instrument He used the questionnaire used by the United Nations Technical Entrepreneurs Program. The population was made up of 20 entrepreneurs from the city, chosen for their constant innovation, levels of positioning and competitiveness in the environment. Due to the size of the population, a sample was not obtained. The results obtained indicate that these entrepreneurs have outstanding characteristics in the search for opportunities, obtaining information, self-confidence, persistence and goal setting. The weakest characteristics lie in the lack of capacity to take risks and the insufficient creation of support networks.

**Keywords:** Entrepreneurial characteristics, entrepreneur, entrepreneur profile.

## INTRODUCCIÓN

La sociedad turbulenta y la economía globalizada requieren del aporte de emprendedores que sean capaces de innovar constantemente para satisfacer las necesidades de la comunidad, preservar el medio ambiente y enfrentar los problemas de desigualdad social y económicos existentes. Por ello es necesario que los emprendedores sean innovadores, investigadores, inge-

niosos, líderes integrales, asuman riesgos constantes, generen fuentes de trabajo, creen empresas y que aprovechen al máximo las oportunidades presentadas en el mercado.

Por lo expuesto, es importante identificar el perfil y los rasgos distintivos de los emprendedores de la Ciudad de Latacunga, compartir los resultados obtenidos y mostrarlos como referentes para

Tinajero Jiménez Marlon et.al

quienes se sientan motivados por iniciar esta actividad.

## MARCO TEÓRICO

El número de trabajos sobre emprendimiento es extenso y en los últimos años estas publicaciones se han incrementado significativamente. Este trabajo investigativo abordará dentro del marco teórico, tres elementos sustantivos del emprendimiento: filosofía, motivación y perfil del emprendedor.

### Filosofía del emprendimiento

Desde hace décadas se ha estudiado al emprendimiento y su definición se ha centrado en las competencias, habilidades y destrezas que el emprendedor debe poseer. Es así que para Schumpeter (1928), el emprendedor es un individuo que piensa en el negocio, es innovador y fluyen sus ideas constantemente para producir un nuevo producto o modificarlo, es capaz de reorganizar e innovar la empresa. Barreto (2007) señala que el emprendedor es innovador, dinámico, flexible, con capacidad de asumir riesgos, está orientado al crecimiento, es creativo, proactivo y con alta probabilidad de éxito al iniciar un negocio, proyecto o empresa.

Según Duarte y Ruiz (2009), el emprendedor tiene capacidad de generar ideas y convertirlas en algo novedoso para transformar positivamente su vida y su entorno.

(Hockerts y Wüstenhagen, 2010, citados por Hörish, 2016) señalan que el emprendimiento es sostenible cuando se integran

en el negocio elementos como la innovación, ética, compromiso con la comunidad, responsabilidad social y desarrollo económico. El reto del emprendedor innovador es desarrollar su capacidad negociadora con el apoyo de sus *stakeholders*, preocupándose siempre de mantener el medio ambiente seguro para el negocio que emprenden (Mathew, 2009).

Lanza y Passarelli (2014) refieren que el cambio tecnológico y las capacidades empresariales juegan un rol protagónico en la promulgación, desarrollo y despliegue de la visión compartida, heurística y flexibilidad empresarial. Paturel, 1997, (citado por Marulanda, et. al., 2014) asegura que el proceso de creación y desarrollo de una empresa obedece a las aspiraciones del creador, las competencias y recursos del fundador y al ambiente o entorno para la creación del negocio.

Si hay algo en común en las apreciaciones sobre el emprendimiento formuladas a través del tiempo por los diferentes investigadores, es precisamente que el emprendedor es un innovador constante que lucha por alcanzar la perdurabilidad de su negocio.

Por lo expuesto, el emprendimiento es la capacidad que posee el individuo para comenzar, examinar, asumir riesgos, innovar y crear sin límites ni tampoco presiones. La diferencia entre el emprendedor y el individuo común radica en la actitud, pues, el emprendedor es hábil para generar nuevas ideas, logrando con ello diferenciarse y causar un impacto positivo en el medio en el que se desenvuelve. El emprendedor por naturaleza es innovador y líder integral en el que se conjugan aspectos realistas, vi-

sionarios, éticos y emocionales.

### **Motivación empresarial**

Páez, Fernández, Basabe y Grad (2002) consideran a la motivación como la activación de conductas orientadas a objetivos y metas definidas por las características propias de cada individuo y por la coordinación social. Barba-Sánchez y Atienza-Sahuquillo (2012) señalan que los motivos presentados por los individuos así como sus intenciones de acuerdo a sus rasgos y particularidades, son factores de decisión en la creación y funcionamiento de una empresa.

Los estudios realizados por McClelland (1971) definen tres impulsos por los cuales se motivan los individuos: necesidades de logro, necesidades de poder y necesidades de afiliación. Las necesidades de logro hacen referencia a la inspiración que poseen las personas para alcanzar las metas planteadas. Las necesidades de poder, son el impulso para influir en los demás individuos para lograr los fines propuestos y las necesidades de afiliación generan en las personas el relacionarse socialmente con los demás.

Según McClelland (1971), las necesidades de logro son las inspiradoras para que los individuos se conviertan en emprendedores, ya que conllevan a los individuos a emprender. Este investigador relaciona al emprendimiento con las necesidades de éxito, reconocimiento, de superación y evolución, lo que va de la mano con la tendencia al riesgo, iniciativa y deseo de reconocimiento.

Para Marulanda, et. al. (2014), el proceso de creación de nuevas empresa se determina en primer lugar por la percepción

de la persona en torno a sus objetivos y a las capacidades de nivel interno como la educación, capital y cultura emprendedora, que se convierten en las competencias empresariales y en segundo lugar por los factores externos como las características económicas, demográficas, demanda, mercado y estructura industrial de las sociedades.

Es importante además señalar que por la evolución de los mass media, los emprendedores en los últimos años utilizan las redes sociales como forma de comunicación masiva e interactiva. Estos medios facilitan a los emprendedores a mantenerse en contacto oportuno con proveedores además de sus clientes, y así mismo innovar sus negocios para posicionarlos de mejor manera en la mente de los consumidores.

En la Tabla 1, se señalan las principales contribuciones dadas por diferentes autores al desarrollo del emprendimiento.

### **Perfil del emprendedor**

Definitivamente que los emprendedores deben poseer determinados rasgos, habilidades, capacidades y competencias que les permitan enfrentar con éxito las decisiones y los riesgos asumidos en la creación de sus negocios.

Las principales competencias que un emprendedor innovador debe poseer se basan en la conformación de redes (Ruiz-Arroyo, et al., 2015), orientación al logro (McClelland, 1971), competencia para asumir riesgos (Galindo y Echavarría, 2011), creatividad (Chan y Balam, 2011), iniciativa y autonomía, generar ideas y convertirlas en algo novedoso (Hisrish, et. al., 2005),

Tinajero Jiménez Marlon et.al

trabajar en equipo (Santín, 2012). Por otro lado la edad (Kalnins y Williams, 2014; Babu y Kasilingam, 2015), así como la formación y la experiencia (Sepúlveda y Reina, 2016) son rasgos que ayudan al

individuo en la sostenibilidad del emprendimiento a través del tiempo.

**Tabla 1. Contribuciones al desarrollo del emprendimiento**

Aportes	Autores
Ética, principios y valores en los negocios. Compromiso con la sociedad, medio ambiente y responsabilidad social.	Hockerts y Wüstenhagen, 2010, citado por Hörisch, 2016.
Emprendimiento social.	Lan, Zhu, Ness, Xing y Schneider, 2014.
Cambio tecnológico y capacidades dinámicas empresariales.	Lanza y Passarelli, 2014.
Personalidad y habilidades de los individuos.	Barba-Sánchez y Atienza-Sahuquillo, 2012, citados por Marulanda et al., 2014; Zhao y Seibert, 2006; Zhao et al., 2010; Rauch y Frese, 2007; Caliendo et al., 2014, citados por Fritsch y Storey, 2014; Paturel, 1997; Thomas et al., 2014; García-Cabrera, et. al., 2015; Guettabi, 2015.
Ambiente o entorno: marco legal, estímulos.	Paturel, 1997; Thomas et al., 2014, Marulanda et. al., 2014; García-Cabrera et. al., 2015; García de León, 2014; Guettabi, 2015

ARTÍCULO CIENTÍFICO: Perfil de los emprendedores de la ciudad de Latacunga, Provincia de Cotopaxi, Ecuador, al año 2019

Oportunidades de negocio.	Ruiz-Arroyo, et al., 2015; Stevenson, 2000 citado por Guettabi, 2015; Stevenson y Gumpert, 1991 citados por García-Cabrera, et al., 2015; Kirzner, 1979, citado por Ruiz-Arroyo, et al. 2015.
Contratación pública.	Preuss, 2011.
Desempleo e incremento del ingreso familiar.	García de León, 2014.

Fuente: Parra, M y Rubio G. (2017)

Para Varela (2011), el perfil emprendedor debe basarse en un conjunto de características, habilidades, actitudes y conocimientos que las personas deben poseer y que le permitan llevar un emprendimiento.

Considerando el momento competitivo en el que el mercado cada vez es más evolutivo y cambiante, el emprendedor debe tener una gran orientación a la innovación, sensibilidad hacia el cambio y una capacidad extraordinaria de comprender el supra sistema en el que su negocio se desenvuelve. Por ello y como base de esta investigación se explican las características más relevantes que debe poseer un emprendedor.

### **Características Sociodemográficas**

Dentro de estas categorías están la edad, género, nivel de educación, entre otros. Con estas características se pueden cuan-

tificar las diferencias individuales a través de una medición y explicar los efectos de ellas sobre el comportamiento del emprendedor.

Veciana (1989), señala que el rango de edad en el que la persona decide ser empresario fluye entre los 25 y 40 años, argumentándose que los individuos de edades mayores no tienen la misma fuerza física, mental y de innovación, sumándose a esto la mayor resistencia a generar nuevos comportamientos, por el temor a lo desconocido. Rubio, Cordón y Agote (1999) han realizado estudios en los que se concluye que los hombres tienen una mayor propensión para crear negocios, al compararse con la población de género femenino.

### **Características emprendedoras**

Todos los individuos al poseer cualidades innatas y adquiridas van desarrollando a

Tinajero Jiménez Marlon et.al

lo largo del tiempo condiciones que al ser explotadas de manera adecuada se pueden convertir en la base de los logros de emprendimiento. Muchas investigaciones han encontrado una relación directa entre algunas características personales y el éxito logrado en los emprendimientos.

Chojolán (2007) señala que la innovación, planificación, fijación de metas, creación de redes de apoyo, búsqueda de oportunidades, iniciativa, exigencia de eficiencia y calidad, autoconfianza, persistencia, asumir riesgos, cumplir con los compromisos entre otros, son características esenciales para alcanzar en mayor grado los logros del emprendimiento. Las principales características emprendedoras se detallan a continuación:

### **Planificación**

La planificación es un elemento sustantivo que genera en gran medida el éxito de los emprendimientos. Se trata de realizar un análisis situacional, formular la misión, visión, objetivos, estrategias, políticas, cronogramas, procedimientos y presupuestos, tendientes en su conjunto al logro de las metas organizacionales. Un emprendedor eficiente debe planificar basado en la innovación constante, encontrando siempre en el mercado oportunidades creativas.

Según Stoner, Freeman y Gilbert (1996), la planificación radica en que los emprendedores piensen con anticipación las metas y los cursos de acción que hay que seguir para alcanzarlas. La planificación es un sistema dinámico y continuo que debe ser evaluado y retroalimentado constantemente. El pilar fundamental para alcanzar los objetivos planteados en los empre-

dimientos, radica en la formulación de un proceso de planificación serio, innovador, participativo y realizable.

### **Fijación de metas**

De manera cuantitativa el emprendedor debe fijar los resultados que espera alcanzar con la ejecución de su plan, proyecto o programa innovador a través de la fijación de metas alcanzables. Es por ello que la meta debe ser específica, realista y medible.

### **Creación de redes de apoyo**

Al ser el individuo un ser social por naturaleza, necesita de un colectivo para poder satisfacer plenamente sus necesidades. Es por ello, que el emprendedor necesita crear redes de apoyo para cada una de sus actividades productivas y comerciales.

Según Bilbao y Pacheco (2002) un excelente emprendedor debe tener la capacidad de formar equipos y crear redes de apoyo que sinérgicamente mejoren la innovación y la eficiencia del negocio, sumado a ello la capacidad de tomar decisiones acertadas como base para alcanzar las metas propuestas.

### **Iniciativa y búsqueda de oportunidades**

Una de las características fundamentales que debe poseer un emprendedor es el de ser proactivo, tomando la iniciativa en las decisiones adoptadas para apropiarse de un beneficio esperado, sin dejar de pensar y asumir el riesgo inmiscuido en ellas. El buscar oportunidades constantes en el medio es una característica sobresaliente de los emprendedores, la misma que se co-

hesiona con la iniciativa e innovación para aprovechar al máximo dichas circunstancias.

### **Eficiencia y calidad**

La calidad es la plena satisfacción del cliente, es la adecuación al uso, es el lograr cero errores, pero esta concepción debe sustentarse en un procedimiento de mejora continua y no de anquilosamiento. El emprendedor debe ser un aliado con los preceptos de calidad y eficiencia, logrando traducir la consecución de los resultados esperados con el menor empleo de los recursos. Solo de esta manera se logrará satisfacer plenamente a los clientes, optimizando los procesos y los recursos empleados.

### **Autoconfianza**

Un emprendedor sin autoconfianza, vería relegadas sus posibilidades de alcanzar sus metas. Chojolán (2007) señala que un individuo con autoconfianza asume sus deberes con responsabilidad y decisión, tomando decisiones acertadas, compartiendo opiniones, aceptando críticas y generando autocríticas. La falta de autoconfianza genera indecisión y anquilosamiento personal.

### **Persistencia**

La persistencia radica en tener la convicción firme de lograr lo propuesto e insistir las veces que sean necesarias a fin de alcanzar sus metas. Para Bilbao y Pacheco (2002), las personas que persisten y que poseen mayores motivaciones de logro, generan estrategias orientadas al mercado y a la competitividad organizacional. La persistencia es fundamental para poner en práctica las innovaciones formuladas por los emprendedores.

### **Información**

Los emprendedores deben estar informados a través de fuentes confiables y oportunas que minimicen el riesgo en la toma de decisiones. Hay que saber escoger la información necesaria que apoye la gestión del emprendedor y no confiar exclusivamente en la información que se tiene a la mano. Un emprendedor debe sustentar la toma de decisiones en información interna y externa veraz y oportuna.

### **Cumplimiento de compromisos**

El cumplimiento de los compromisos es vital para los emprendedores, de ello depende el éxito o el fracaso del negocio. Un emprendedor debe estar dedicado totalmente a su trabajo sin importar horarios, ni tampoco fechas. La falta de cumplimiento con los compromisos genera malestar en los clientes y puede traducirse en la pérdida de posicionamiento del negocio.

### **Asumir riesgos**

El riesgo está presente en todas las actividades humanas. Para Fernández y Junquera (2001) el emprendedor debe poseer la capacidad de asumir y evaluar el riesgo de un evento y tomar las decisiones adecuadas para disminuirlo o eliminarlo, sin perder de vista que el riesgo según su magnitud, puede influir en los resultados planteados. El innovar constantemente, genera riesgos, pero hay que saberlos asumir con mucha tenacidad y responsabilidad.

Tinajero Jiménez Marlon et.al

## **Creatividad e innovación**

Para Varela (2011) la creatividad es un potencial que poseen todos los individuos y que sirve para generar ideas y productos, transformar organizaciones y generar productividad y competitividad. La creatividad es el sustento de la invención y de la innovación.

Los emprendedores utilizan la creatividad como estrategia diferenciadora de sus negocios y es una característica que impulsa la competitividad del negocio como mecanismo de perdurabilidad de la empresa a través del tiempo. La innovación es un cambio que introduce novedades, modificando elementos existentes a fin de mejorarlos o renovarlos.

## **METODOLOGÍA**

Esta investigación es de tipo descriptiva ya que reseña rasgos, cualidades y atributos de la población de estudio. El diseño fue no experimental, de campo y de tipo transversal ya que la recolección de datos se la efectuó en un determinado momento.

La población de estudio estuvo conformada por 20 emprendedores de la Ciudad de Latacunga, quienes se han caracterizado por la aplicación de la innovación en sus negocios y han logrado posicionar sus empresas, marcas y productos de manera adecuada dentro y fuera de la ciudad. Por el tamaño de la población no se tomó ninguna muestra y se aplicó la técnica de la encuesta en el mes de diciembre del 2019. Para ello se empleó como instrumento el cuestionario utilizado por el Programa de Emprendedores Técnicos de la Organización de Naciones Unidas (Ver anexo 1), el mismo que posee 10 Característi-

cas del Comportamiento Emprendedor (CCE) y 50 preguntas para producir un perfil del comportamiento emprendedor. Las 10 CCE son: búsqueda de oportunidades, persistencia, cumplimiento del contrato, eficiencia y calidad, correr riesgos, fijar metas, obtención de información, planificación, creación de redes de apoyo y autoconfianza.

Esta investigación generó un perfil de los emprendedores con puntuaciones del 0 al 25 para cada una de las características del comportamiento emprendedor. Las características que poseen mayor puntuación representan las fortalezas y las de menor puntuación, las debilidades. Las puntuaciones obtenidas en cada característica fueron promediadas considerando a todos los individuos encuestados y de esta manera se obtuvo el perfil del emprendedor de la Ciudad de Latacunga al año 2019.

## **RESULTADOS**

Con esta investigación se determinó el perfil de los emprendedores de la Ciudad de Latacunga al año 2019, considerando las características sociodemográficas y las principales características emprendedoras.

**Tabla 2. Características sociodemográficas de los emprendedores latacungueños**

<b>GÉNERO</b>		
	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Masculino	17	85
Femenino	3	15
Total	20	100
<b>EDAD</b>		
Menor de 35 años	3	15
Entre 35 y 50 años	12	60
Mayor de 50 años	5	25
Total	20	100
<b>NIVEL EDUCATIVO</b>		
Bachiller	3	15
Técnico superior	1	5
Pregrado	11	55
Posgrado	5	25
Total	20	100
<b>ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA</b>		
Menor de 5 años	2	10
Entre 5 y 10 años	3	15
Mayor de 10 años	15	75
Total	20	100

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 2 muestra que el 85% de los emprendedores son de género masculino, lo que coincide con el estudio de Rubio, Córdón y Agote (1999) en el que se señala que los hombres tienen una mayor propensión para crear negocios. El 60% de los emprendedores están en una edad comprendida entre los 35 y 50 años. Este hallazgo concuerda con la investigación realizada por Veciana (1989) en la que

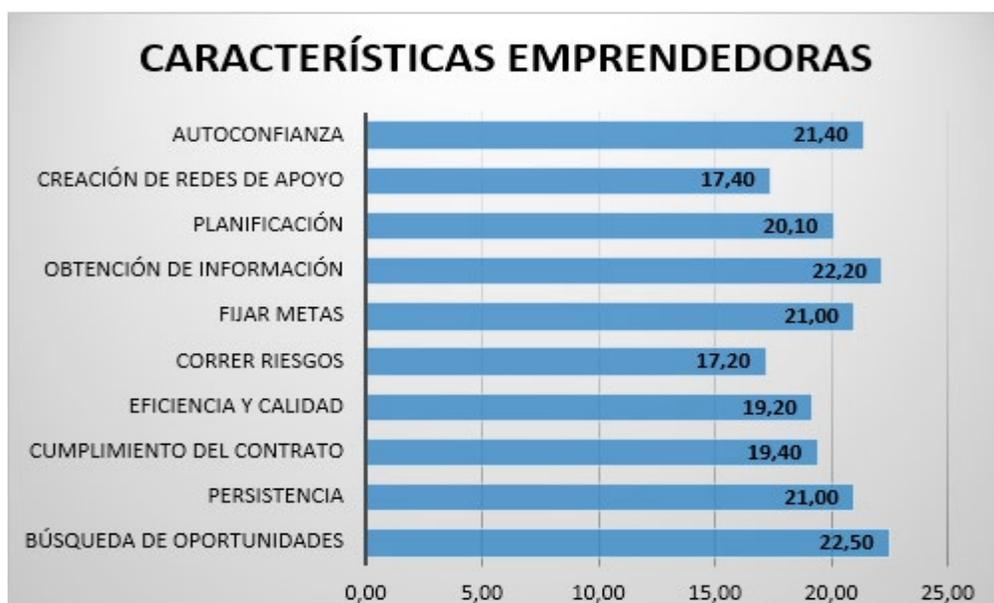
se concluye que el rango de edad en el que el individuo decide ser emprendedor fluye entre los 25 y 40 años. En cuanto al nivel educativo el 85% de los emprendedores son profesionales. El 75 % de los emprendedores investigados poseen un negocio por un lapso de tiempo mayor de 10 años, es decir tienen experiencia y su innovación les ha permitido lograr perdurabilidad del negocio.

**Tabla 3. Características de los emprendedores latacungueños**

PERFIL EMPRENDEDOR	
CARACTERÍSTICAS	PROMEDIO
Búsqueda de oportunidades	22,5
Persistencia	21,0
Cumplimiento del contrato	19,4
Eficiencia y calidad	19,2
Correr riesgos	17,2
Fijar metas	21,0
Obtención de información	22,2
Planificación	20,1
Creación de redes de apoyo	17,4
Autoconfianza	21,4

Fuente: Elaboración propia

**Figura 1. Características de los emprendedores latacungueños**



Fuente: Elaboración propia

La Tabla 3 y la Figura 1 muestran los resultados obtenidos en torno a las principales características de los emprendedores innovadores. Las mayores puntuaciones alcanzan las características relacionadas con la búsqueda de oportunidades, obtención de la información, autoconfianza, persistencia y fijación de metas. Estas características han permitido a los emprendedores innovadores investigados posicionarse de manera adecuada en el mercado.

Las características que alcanzaron menores puntuaciones tienen que ver con la capacidad de correr riesgos y creación de redes de apoyo. Es una realidad latente ya que a los emprendedores de esta ciudad, les cuesta asumir riesgos y no son capaces de generar redes de apoyo para sus actividades productivas y mercadológicas.

Las características de planificación, cumplimiento del contrato, a más de la eficiencia y calidad alcanzaron un buen puntaje, lo que le permite a los emprendedores alcanzar sus objetivos a través de la generación de procesos de planificación serios basados en la innovación y apoyados en el cumplimiento de sus compromisos con los clientes.

Al no poseer un perfil promedio del emprendedor innovador con el cual se pueda realizar comparaciones, es importante hacer los esfuerzos para que el perfil se aproxime a una línea recta en el que las 10 características señaladas sean puntuadas de una manera elevada y de esta manera asegurar un perfil del emprendedor innovador adecuado en todas las características descritas como único medio de mejorar el posicionamiento de los negocios y la perdurabilidad de los mismos a través del tiempo.

De manera general los emprendedores de la Ciudad de Latacunga poseen características destacadas de emprendimiento como son la búsqueda de oportunidades, obtención de información, autoconfianza, persistencia y fijación de metas. Las características más débiles desarrolladas por estos emprendedores son correr riesgos y crear redes de apoyo. Esto coincide con la apreciación de Vainrub (2014), que señala que es difícil que un emprendedor desarrolle todas las virtudes a la vez.

## CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

Esta investigación evidenció las principales características poseídas y carecidas por los emprendedores de la Ciudad de Latacunga al año 2019. Es necesario que estos emprendedores entiendan que la evolución permanente del mercado y las nuevas tendencias administrativas exigen la adquisición de nuevos conocimientos, destrezas y habilidades para hacer de sus negocios cada vez más innovadores, competitivos y perdurables en el tiempo.

Los emprendedores deben adaptarse a los cambios mercadológicos y a la vez asumir riesgos permanentes que originen negocios evolutivos que enfrenten las condiciones cambiantes del medio. Es necesario además que los emprendedores trabajen en equipos que permitan compartir experiencias, conocimientos, perspectivas y visiones diferentes, ya que la divergencia aporta significativamente a la innovación y creatividad.

Los cambios tecnológicos y la innovación mercadológica, ocasionan situaciones inciertas para algunos emprendedores, dificultando

tando su posicionamiento en el medio y su perdurabilidad. Por ello es importante crear y mantener un macro y micro entorno que facilite la innovación como estrategia de diferenciación y de crecimiento empresarial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Babu, C. y Kasilingam, R. (2015). Entrepreneurial Capability of Micro Entrepreneurs. *BVIMR Management Edge*, 8 (1), 13-27.
- Barba-Sánchez, V. y Atienza-Sahuquillo, C. (2012). Entrepreneurial behavior: Impact of motivation factors on decision to create a new venture. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 18, 132-138.
- Barreto, P. (2007). *Nuevos Emprendedores*. (2da ed.). Limusa. Madrid, España.
- Bilbao, A. y Pacheco, S. (2002). Rasgos y actitudes de los emprendedores. Proyecto Andino de Competitividad. Corporación Andina de Fomento –CAF- Venezuela Competitiva. Venezuela.
- Chan, M. y Balam, J. (2011). Comparación del nivel de emprendimiento de los alumnos de dos universidades tecnológicas. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 6(2), 1261-1272.
- Chojolán, A. (2007). Características Emprendedoras Personales. Cartilla del Participante. Documento en línea. Disponible en [www.aulafacil.com/emprendedores](http://www.aulafacil.com/emprendedores).
- Duarte, T. y Ruiz, M. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia Et Technica*, XV(43), 326-331.
- Fernández, E., Junquera, B. (2001). Factores determinantes en la creación de Pequeñas Empresas: una revisión de la literatura. *Papeles de Economía Española*. No. 89-90. Pp. 322-342, Madrid.
- Fritsch, M. y Storey, D. J. (2014). Entrepreneurship in a Regional Context: Historical Roots. Recent Developments and Future Challenges. *Regional Studies*, 48(6), 6, 939–954.
- Galindo, R. y Echavarría, M.V. (2011). Diagnóstico de la cultura emprendedora en la Escuela de Ingeniería de Antioquia. *Revista EIA*, 15, 85-94.
- García-Cabrera, A. M., García-Soto, M. G., y Días-Furtado, J. (2015). Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo. *Innovar*, 25(57), 133-156.
- García de León, S. (2014). El proceso emprendedor y la creación y desarrollo de micros y pequeñas empresas viables. *Hospitalidad ESDAI*, 26, 71-85.
- Guettabi, M. (2015). The determinants of small business success in Alaska. *Economic Development Journal*, 14(2), 49-58.
- Hisrich, D. R., Peters, P. M. y Dean, S. A. (2005). *Entrepreneurship (emprendedores)*. España: McGraw Hill-Interamericana de España.
- Hörisch, J. (2016). Entrepreneurship as Facilitator for Sustainable Development Editorial for the Special Issue “Advances in Sustainable Entrepreneurship”. *Administrative Sciences*, 6(4), 2-3.
- Kalnins, A. y Williams, M. (2014). When do female-owned businesses outsurvive male-owned businesses? A disaggregated approach by industry and geography. *Journal of Business Venturing*, 29(6), 822-835.
- Lan, H., Zhu, Y., Ness, D., Xing, K. y Schneider, K. (2014). *Asia Pacific Business Review*, 20(3), 379-400.
- Lanza, A. y Passarelli, M. (2014). Technology Change and Dynamic Entrepreneurial Capabilities. *Journal of Small Business Management*, 52 (3), 427–450.

- Marulanda, F. A., Montoya, I. A. y Vélez, J.M. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento y Gestión*, 36, 204-236.
- McClelland, D. (1971). The Achievement Motive in Economic Growth. En Peter Kilby (Ed.), *Entrepreneurship and Economic Development* (pp. 109- 122). New York: The Free Press.
- Mathew, V. (2009). Sustainable Entrepreneurship in Small-Scale Business: Application, Concepts and Cases. *Journal of Entrepreneurship Development*, VI (1), 41-61.
- Páez, D., Fernández, I., Basabe, N. y Grad, H. (2002). Valores culturales y motivacionales: Creencias de auto-concepto de Singelis, actitudes de competición de Triandis, control emocional e individualismo-colectivismo vertical-horizontal. *Revista Española de Motivación y Emoción*. Volumen III, 169-175.
- Parra, M y Rubio G. (2017) Factores distintivos de emprendimiento que propiciaron el éxito: casos de estudio en empresarios de Ibagué, Tolima. *Revista Pensamiento y gestión* No. 43.
- Paturel, R. (1997). *Pratique du management stratégique*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Preuss, L. (2011). On the contribution of public procurement to entrepreneurship and small business policy. *Entrepreneurship y Regional Development*, 23(9-10), 787-814.
- Rubio, E., Cerdón, E. y Agote, A. (1999). Actitudes hacia la creación de empresa: un modelo explicativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8 (3). Pp. 37-51.
- Ruiz-Arroyo, M., Sanz-Espinosa, I. y Fuentes-Fuentes, M.M. (2015). Alerta emprendedora y conocimiento previo para la identificación de oportunidades emprendedoras: el papel moderador de las redes sociales. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 21, 47-54.
- Santín, A. (2012). El ADN del emprendedor. Recuperado de <https://www.entrepreneur.com/article/265200>.
- Schumpeter, J. (1928). *Untemehmer. Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. Cuarta edición. Vol. VIII, 476-487. Verlag von G. Fischer. Jena
- Stoner, J. Freeman, R. y Gilbert, D. (1996). *Administración*. Sexta edición Editorial Pearson. México.
- Sepúlveda, C.I. y Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 21(73), 33-49.
- Thomas, A., Passaro, R. y Scandurra, G. (2014). The Perception of the Contextual Factors as Predictor of Entrepreneurial Intent: Evidences from an Empirical Survey. *Journal of Enterprising Culture*, 22(4), 375-400.
- Vainrub, R. (2014). *Convertir sueños en realidades: una guía para emprendedores*. Primera edición. Ediciones IESA. Caracas, Venezuela.
- Varela, R. (2011). *Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas*. Colombia: Editorial Prentice Hall.
- Veciana, J. (1989). Características del empresario en España. *Papeles de economía española*, No. 39/40.

**ANEXO No. 1**

**INSTRUMENTO APLICADO A LOS EMPRENDEDORES DE LA  
CIUDAD DE LATACUNGA**

**Nombre de la empresa:**

**Antigüedad de la empresa:**

**Condiciones Personales:** Edad:

Sexo:

**Nivel Educativo:** Posgrado:

Pregrado:

Técnico Superior:

Bachiller:

**Características emprendedoras:**

Seleccione el número que usted crea se ajusta a su comportamiento emprendedor y anótelo en el cuadro frente a cada expresión:

1= Nunca

2= ras veces

3= Algunas veces

4= Usualmente

5= Siempre

1. Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse	
2. Cuando me enfrento a un problema difícil invierto gran cantidad de tiempo en encontrar una solución.	
3. Termino mi trabajo a tiempo	
4. Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente	
5. Me gusta pensar sobre el futuro	
6. Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, reúno toda la información posible antes de darle curso	
7. Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor tamaño	
8. Logro que otros apoyen mis recomendaciones	
9. Me siento confiado en que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar	
10. Hago lo que se necesita hacer sin que otros tengan que pedirme que lo haga	
11. Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero que hagan	
12. Soy fiel a las promesas que hago	
13. Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo	
14. No me involucro en algo nuevo a menos que tenga la seguridad de que tendré éxito	
15. Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre qué con mi vida	
16. Busco el consejo de personas que son especialistas en las ramas en que yo me estoy desempeñando	
17. Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas para llevar a cabo una tarea	
18. No invierto mucho tiempo en pensar cómo puedo influenciar a otras personas	
19. Cambio mi manera de pensar si otros difieren enérgicamente con mis puntos de vista	
20. Me resiento cuando no logro lo que quiero	
21. Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades	
22. Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer persisto en mi tarea	
23. Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo	
24. Me molesta cuando pierdo el tiempo	
25. Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o de fracaso antes de decidirme a actuar	
26. Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito	
27. Tomo acción sin perder tiempo buscando información	
28. Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que haría si sucedieran	
29. Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas	
30. Cuando estoy desempeñándome en algo difícil o desafiante, me siento confiado en mí triunfo	
31. He sufrido fracasos en el pasado	
32. Prefiero desempeñar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro	
33. Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente me desplazo hacia otras actividades	
34. Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo en forma especial por lograr que quede satisfecha con el trabajo	
35. Nunca quedo totalmente satisfecho(a) con la forma en que se hacen las cosas, siempre considero que hay una manera mejor de hacerlas	
36. Cuento con un plan claro de mi vida	
37. Cuando llevo a cabo un proyecto para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que quiere esa persona	
38. Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder tiempo tratando de anticiparlos	

39. A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que benefician a todas las personas involucradas en un problema	
40. En ciertas ocasiones he sacado ventaja de otras personas	
41. Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he realizado en el pasado	
42. Trato diversas formas para superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas	
43. Mi familia y mi vida personal son más importantes para mí que las fechas de entrega de trabajos que yo mismo determino	
44. Busco formas para terminar labores en forma rápida, en el trabajo tanto como el hogar	
45. Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas	
46. Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas o proyectos	
47. Si no resulta un determinado enfoque para hacer frente a un problema, busco otro	
48. Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar	
49. Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas me contradigan enérgicamente	
50. Cuando no se algo no reparo en admitirlo	

---

<sup>1</sup>Los datos a publicarse no serán individualizados y tienen objetivos académicos