



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ANÁLISIS DE LAS HABILIDADES EMPRENDEDORAS Y EL
CRECIMIENTO DE LA MIPYMES EN LA CIUDAD DE MACHALA**

**CEDILLO MORENO STEFANY KARELYS
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**ESPINOZA ILLESCAS JENNER JHONSON
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ANÁLISIS DE LAS HABILIDADES EMPRENDEDORAS Y EL
CRECIMIENTO DE LA MIPYMES EN LA CIUDAD DE
MACHALA**

**ESPINOZA ILLESCAS JENNER JHONSON
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**CEDILLO MORENO STEFANY KARELYS
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**MACHALA
2022**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTOS INTEGRADORES

**ANÁLISIS DE LAS HABILIDADES EMPRENDEDORAS Y EL
CRECIMIENTO DE LA MIPYMES EN LA CIUDAD DE
MACHALA**

**ESPINOZA ILLESCAS JENNER JHONSON
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**CEDILLO MORENO STEFANY KARELYS
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

SOLORZANO GONZALEZ ALEXANDRA MONICA

**MACHALA
2022**

Análisis de las habilidades emprendedoras y el crecimiento de las Mipymes en la ciudad de Machala

por Jenner Jhonson Espinoza Illescas - Stefany Karelys Cedillo Moreno

Fecha de entrega: 09-may-2023 06:04p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2088966782

Nombre del archivo: ras_y_el_crecimiento_de_las_Mipymes_en_la_ciudad_de_Machala.docx (105.79K)

Total de palabras: 10097

Total de caracteres: 58727

Análisis de las habilidades emprendedoras y el crecimiento de las Mipymes en la ciudad de Machala

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

7%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.researchgate.net Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Politecnica Salesiana del Ecuador Trabajo del estudiante	1%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	cliic.org Fuente de Internet	1%
5	pdfs.semanticscholar.org Fuente de Internet	1%
6	theibfr.com Fuente de Internet	1%
7	issuu.com Fuente de Internet	1%
8	Submitted to Unidades Tecnológicas de Santander Trabajo del estudiante	<1%

9

repositorio.uchile.cl

Fuente de Internet

<1 %

10

acvenisproh.com

Fuente de Internet

<1 %

11

Diana Cristina Rodríguez Moreno, Adriana Ximena Gómez Murillo. "Las competencias emprendedoras en el departamento de Boyacá", APUNTES DEL CENES, 2014

Publicación

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 30 words

Excluir bibliografía

Activo

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Los que suscriben, ESPINOZA ILLESCAS JENNER JHONSON y CEDILLO MORENO STEFANY KARELYS, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado ANALISIS DE LAS HABILIDADES EMPRENDEDORAS Y EL CRECIMIENTO DE LA MIPYMES EN LA CIUDAD DE MACHALA, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

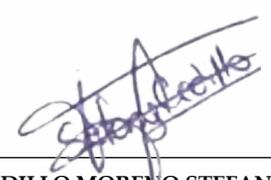
Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



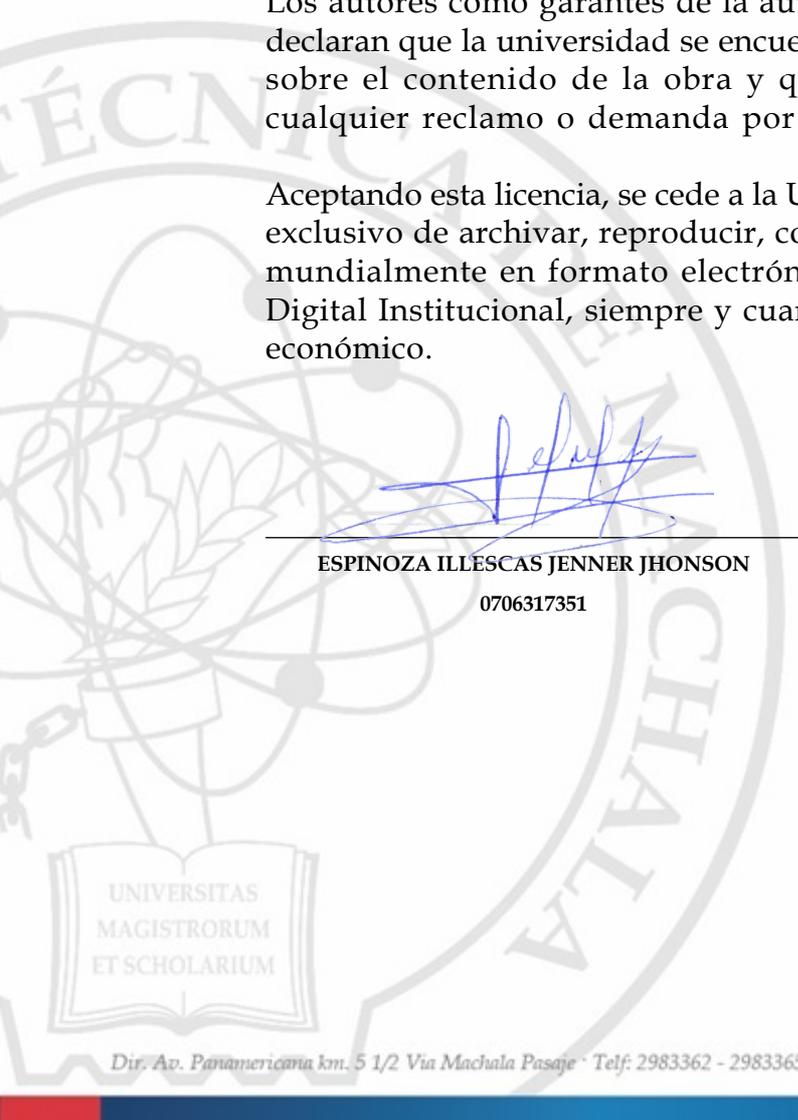
ESPINOZA ILLESCAS JENNER JHONSON

0706317351



CEDILLO MORENO STEFANY KARELYS

0706795796



UNIVERSITAS
MAGISTRO-
RUM
ET SCHOLAR-
IUM

RESUMEN

Se presenta un análisis de las habilidades emprendedoras y el crecimiento de las Mipymes en la ciudad de Machala Ecuador. Para ello, se hizo uso de una metodología no experimental tipo descriptiva para identificar las habilidades de emprendedores, diagnosticar la situación actual y desarrollar una propuesta de mejora para el crecimiento de las habilidades de los emprendedores de la localidad. A través de la recopilación de información de fuentes primarias (aplicación de una encuesta) y secundarias de artículos académico. Se evidenció que 37,96% de los encuestados afirmaron que fue la motivación que impulsó la realización de su negocio fue tener independencia económica, en la cual más del 40% de los emprendimientos generaron ingresos de entre \$376 y \$750 diarios, en que la mayoría de sus dueños presentan un nivel de educación secundaria o del tercer nivel. Se sugiere como propuesta crear políticas y programas en que considere las habilidades blandas como atributo competitivo para las MiPymes.

Palabras claves: Emprendimientos, MiPymes, habilidades blandas, sustentabilidad, crecimiento.

Abstract

An analysis of entrepreneurial skills and the growth of MiPymes. in the city of Machala, Ecuador is presented. For this purpose, a non-experimental descriptive methodology was used to identify the skills of entrepreneurs, diagnose the current situation and develop a proposal for improvement for the growth of the skills of entrepreneurs in the locality. Through the collection of information from primary sources (application of a survey) and secondary sources of academic articles. It was evidenced that 37.96% of the respondents stated that the motivation that drove the realization of their business was to have economic independence, in which more than 40% of the enterprises generated income between \$376 and \$750 per day, in which most of their owners have a high school or third level education. It is suggested as a proposal to create policies and programs that consider soft skills as a competitive attribute for MiPymes.

Key words: Entrepreneurship, MSMEs, soft skills, Sustainability, growth.

TABLA DE CONTENIDO

Elementos constitutivos del proyecto integrador	ix
Descripción y objeto de investigación	ix
Componente del proyecto	ix
Tema:	ix
Capítulo I. Planteamiento del problema.....	1
1.1 Objeto de investigación	1
1.2 Planteamiento del problema	1
1.3 Justificación	3
1.4 Objetivos de la investigación.....	4
1.4.1 Objetivo general	4
1.4.2 Objetivo específicos	4
Capítulo II: Desarrollo del proyecto	5
2.1 Revisión sistemática de la literatura	5
2.1.1 Emprendimiento:	5
2.1.2 Emprendedor:	5
2.1.3 Errores frecuentes de un emprendedor	7
2.1.4 Tipos de emprendimientos.....	8
2.1.5 Motivos para realizar un emprendimiento	8

2.1.6 Características de un emprendedor	9
2.1.7 Importancia de conocer las habilidades emprendedoras	9
2.1.8 Habilidades emprendedoras.....	10
2.1.9 Habilidades blandas en la formación de un emprendedor	10
2.1.10 Habilidades duras en la formación de un emprendedor	11
2.1.11 MIPYMES en la ciudad de Machala.....	12
Capítulo III: Metodología del proyecto	14
3.1 Diseño de la investigación.....	14
3.1.1 Tipo de la investigación.....	14
3.1.2 Nivel de la investigación	14
3.1.3 Metodología de la investigación.....	15
3.1.4 Instrumentos de recolección de datos	15
3.1.5 Resultados de la encuesta	17
3.1.6 Contrastación teórica de resultados	28
3.1.7 Valoración de la factibilidad.....	31
3.1.8 Propuesta integradora	37
Capítulo IV: Conclusiones y recomendaciones	40
4.1 Conclusiones.....	40
4.2 Recomendaciones	41

Bibliografia.....	42
Anexo	50

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Habilidades emprendedoras.....	10
Figura 2 Principales actividades económicas en Machala.....	13
Figura 3 Modelo integrador para un emprendimiento sustentable	37

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 En qué sector se desarrolla su PYMES.....	17
Gráfico 1 Nivel académico posee	18
Gráfico 3 Ante de iniciar su negocio contaba con experiencia laboral en el área	19
Gráfico 4 De los siguientes atributos, cual factor considera más importantes que influyen en el éxito de un negocio	20
Gráfico 5 Qué tipo de financiamiento empleo para la creación de su negocio.....	21
Gráfico 6 Por cual medio se dio a conocer su negocio	23
Gráfico 7Cuál fue la motivación que impulsó la realización de su negocio.....	24
Gráfico 8 Cuántos tiempos tiene funcionando su negocio en el mercado	25
Gráfico 9 Considera que su negocio ha tenido el crecimiento esperado	26
Gráfico 10 ¿En qué porcentaje considera ud que ha crecido de su negocio desde su creación hasta la actualidad.....	28
Gráfico 11 Crecimiento de compañías de Machala	32

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población	16
Tabla 2 En qué sector se desarrolla su PYMES.....	17
Tabla 3 Nivel académico posee	18
Tabla 4 Ante de iniciar su negocio contaba con experiencia laboral en el área	19
Tabla 5 De los siguientes atributos, cual factor considera más importantes que influyen en el éxito de un negocio	20
Tabla 6 Qué tipo de financiamiento empleo para la creación de su negocio.....	21
Tabla 7 Por cual medio se dio a conocer su negocio	23
Tabla 8Cuál fue la motivación que impulsó la realización de su negocio.....	24
Tabla 9 Cuántos tiempos tiene funcionando su negocio en el mercado	25
Tabla 10 Considera que su negocio ha tenido el crecimiento esperado	26
Tabla 11 En qué porcentaje considera ud que ha crecido de su negocio desde su creación hasta la actualidad	27
Tabla 12 Valor estimado de financiamiento de emprendimientos.....	31
Tabla 13 Crecimiento de compañías de Machala	32
Tabla 14 Ingresos de emprendimientos	33
Tabla 15 Ingresos en etapas de negocio.....	34

ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL PROYECTO INTEGRADOR

Descripción y objeto de investigación

La presente investigación indaga el compromiso de MiPymes, examina en particular las habilidades emprendedoras y el crecimiento de las Mipymes en la ciudad de Machala, con la finalidad de presentar una propuesta integradora que contribuya al mejorara la situación que les precede actualmente.

Componente del proyecto

La investigación desarrollada, consta de los siguientes elementos:

- Capítulo 1: Planteamiento del problema
- Capítulo 2: Desarrollo del proyecto
- Capítulo 3: Metodología
- Capítulo 4: Conclusiones y recomendaciones

Tema:

Análisis de las habilidades emprendedoras y el crecimiento de las MIPYMES en la ciudad de Machala Ecuador.

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Objeto de investigación

Las MiPymes juegan un papel social importante en el país en varios factores como: oportunidades de empleo, contribución económica, aumento del PIB nacional, conocimiento del producto internacional. Pues ha ido evolucionando con la sociedad y el mercado, por lo que las necesidades de las personas son diferentes y se pueden satisfacer, porque al servicio de una gran empresa muchas veces sus necesidades no son satisfechas, por lo que, con el paso de los años, las pequeñas empresas se convierten en unidades de negocio, las cuales a menudo se combinan en siete para satisfacer las necesidades de las minorías. Este estudio explora el compromiso de MiPymes con la sociedad, examina el tema de la responsabilidad social empresarial y el papel de las instituciones en las recompensas ambientales, y reconoce lo que ganan para transformar la empresa.

1.2 Planteamiento del problema

El emprendimiento tiene gran influencia en el desarrollo socioeconómico de los países, contribuyendo a su crecimiento económico, aumentando fuentes de empleo y compitiendo en mercados nacionales e internacionales. Las MIPYMES son empresas relacionadas fuertemente con los emprendimientos y compiten entre los diferentes los sectores económicos, siendo influyentes en la generación de nuevos emprendimientos.

El tema del emprendimiento en los últimos años se ha visto afectado, debido a la falta de conocimiento, la educación en el ámbito empresarial y enfoques en sus habilidades como emprendedores. Feijoo Gutiérrez (2017) afirma que los emprendedores de la ciudad de Machala no consideran importante el desarrollo de habilidades comerciales y sociales, o no saben cómo desarrollarlas.

La ciudad de Machala es una ciudad ecuatoriana de aproximadamente 231.260 habitantes,

ubicada como la quinta ciudad más poblada del país, sus principales actividades son el comercio, la agricultura, la industria y la acuicultura. los emprendimientos han tenido un aumento considerable, movidos por el interés de obtener ingresos o por la necesidad de subsistir e tiempos de pandemia. No obstante, en algunos casos se ha observado que los emprendimientos nacen de migrantes que llegan a la ciudad buscando nuevas oportunidades de negocio y crecimiento empresarial.

En el 2019 la tasa de emprendimiento de Machala fue de 36.2% a comparación del año 2017 que se mantenía en el 26,62%, dentro de estos porcentajes se encuentran personas de edades de 18 a 64años (Romero et al., 2021) y de los cuales muchos de estos requieren financiamiento para llevarse a cabo en su totalidad, situación que va empujando a los emprendimientos a un debacle funcional, en cuanto a su producción como respuesta específica de las necesidades, actitudes y comportamiento al asumir la conducción de su empresa y en que la habilidad para las relaciones humanas son determinantes para el éxito del emprendimiento, crecimiento, y por último y no menos importante, la acumulación de experiencia.

Recientemente se ha llevado a cabo campañas para aumentar el emprendimiento en ésta ciudad destacando todas las probabilidades en diferentes aspectos que esta ciudad ofrece, promocionando ideas de inversión, pero no solo basta esto sino también ofrecer créditos y financiamientos especiales para dichos emprendedores y ayudándolos a aumentar sus habilidades mediante capacitación y ponen en evidencia la importancia de la educación, del desarrollo de programas educativos que ayuden a mejorar las habilidades, competencias y actitudes de cada individuo en el desarrollo de la construcción de sus competencias, la motivación emprendedora, la gestión del conocimiento emprendedor y las redes sociales, que se consideran esenciales en la educación emprendedora (Feijoo y Gutiérrez, 2017)

En la presente investigación, se presentará un análisis de las habilidades emprendedoras y el crecimiento de las MIPYMES en la ciudad de Machala Ecuador, con la finalidad de indagar cuales los aspectos que se requiere capacitar a los emprendedores de la Machala, de manera que se pueda presentar una propuesta que contribuya a generar emprendimiento con mejores capacidades socioeconómicas.

1.3 Justificación

El propósito de esta investigación es determinar las habilidades que requieren los emprendedores para tener éxito en sus labores, y de esta manera incentivar a la población a innovar con nuevos emprendimientos en la ciudad de Machala, generando herramientas que involucrara las motivaciones de comenzar un nuevo negocio en esta área.

En la presente investigación se revisará los referentes teóricos que define las habilidades de los emprendedores y el crecimiento de las MYPYMES en la ciudad de Machala, con el fin de identificar las características sobresalientes de los emprendimientos del presente estudio. Se presenta una investigación descriptiva con relevancia práctica, ya que los resultados servirán a jóvenes a expandirse en nuevo negocio, conociendo habilidades emprendedoras necesarias para establecer un negocio.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Analizar las habilidades emprendedoras y el crecimiento de las MIPYMES en la ciudad de Machala Ecuador.

1.4.2 Objetivo específicos

- Identificar las habilidades de emprendedores de las MIPYMES de la ciudad de Machala.
- Diagnosticar la situación actual de las MIPYMES en la ciudad de Machala.
- Desarrollar una propuesta de mejora para el crecimiento de las habilidades de los emprendedores de la localidad de Machala.

CAPÍTULO II: DESARROLLO DEL PROYECTO

2.1 Revisión sistemática de la literatura

2.1.1 *Emprendimiento:*

Zamora (2017) sostiene que el emprendimiento surge por la capacidad, certeza y creencia que poseen las personas para para crear un negocio a partir ideas y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado. Se puede decir en general que el emprendimiento es innato tomado como un hecho humano que surge de la necesidad de crear algo para mejorar la calidad de vida. En estos tiempos, post pandemias han surgido innumerables emprendimientos debido a la economía mundial que se vio afectada por la misma.

Autio et al., (2018) afirma que las ideas básicas que subyacen al concepto de emprendimiento a empresaria se fundamentan en sólidas tradiciones de investigación. El pensamiento actual sobre los ecosistemas emprendedores puede considerarse el resultado de la evolución de varias literaturas relacionadas: contexto de emprendimiento (Autio, E. ; Levie, J., 2017)

2.1.2 *Emprendedor:*

Es una persona con capacidad de crear bienes o servicios a fin de satisfacer un determinado grupo de consumidores corriendo el riesgo, que se le presente y aun así tiene en mente su propósito de innovar. Para Messina et al (2018), se identifican cuatro tipos de habilidades que posee todo un emprendedor: instrumentales, interpersonales, imaginativas y sistémicas y de acuerdo al modelo de Modelo Hall-Tonna (1994), se define a continuación:

- **Habilidades Instrumentales:** combina la inteligencia y destrezas manuales lo que hace que la persona se sienta competente. Ayudan a la orientación de las tareas y el desarrollo de carácter operativo, por lo que son necesarios para el emprendedor.
- **Habilidades Interpersonales:** se refiere a la capacidad con que mide el

comportamiento hacia las demás personas, son claves para establecer vínculos y relaciones entre personas.

- **Habilidades Imaginativas:** resulta de la combinación entre el empleo de la imaginación y sentimientos que posibilitan la expresión de nuevas ideas, fluyen a través del lenguaje y poseen un carácter sinérgico que les permite fomentar otras habilidades, por lo que son fundamentales para el crecimiento de la persona, son consideradas especialmente relevantes en las diferentes etapas del proceso empresarial en lo que respecta a la creatividad y la innovación.
- **Habilidades Sistémicas:** son una mezcla de imaginación, sensibilidad y destreza que permite visualizar cómo se relacionan las diferentes partes de un sistema con el todo. Estas habilidades permiten a la vez mirar holísticamente la realidad, y fraccionar y fragmentarla para luego integrar, relacionar las partes y buscar puntos de confluencia e interrelación.

El desarrollo oportuno de estas competencias está estrechamente relacionado con el papel de la personalidad emprendedora y la actitud subyacente hacia competencias como la innovación, la orientación al logro y la asunción de riesgos (Epico, 2020). Los factores clave del emprendimiento (Medina et al., 2017), son:

- La cultura emprendedora, que comprende: la necesidad de logro, independencia, control interno, propensión al riesgo, autoconfianza.
- La formación en el emprendimiento, existen tres grandes enfoques en la educación en iniciativa emprendedora, desde el emprendedor, desde el mundo y desde lo cognitivo y no necesariamente representan la evolución del campo. Y desde la educación puede contribuir enormemente a la creación de valor y afrontar con

éxito los desafíos de la competitividad y el acelerado crecimiento de los mercados.

- Financiación de la actividad emprendedora, puede comprender tres fases: una inicial, que permite el nacimiento de la nueva empresa. Una fase de expansión para el crecimiento de la idea inicial y una fase de avanzada en la posición de mercados regentes.

2.1.3 Errores frecuentes de un emprendedor

Ibarra (2018), menciona los siguientes:

- Sobredimensionamiento de las expectativas, en particular cuando se trata de un mercado global, tienden a fijarse objetivos aparentemente modestos y enormemente ambiciosos, haciéndose estimación se estructura y solicita una necesidad de capital.
- Liderazgo y humildad: no admite la crítica, menosprecia la experiencia de sus socios y colaboradores, y se aferra a sus creencias no admitiendo
- El denominado “Time to market”: El factor tiempo juega un papel fundamental en la puesta en marcha de nuevos proyectos: el tiempo consume recursos y los desajustes temporales provocan fuertes tensiones de tesorería. El retraso en el cumplimiento de los hitos diseñados puede hacer fracasar un proyecto, no tanto porque su conceptualización no sea la adecuada, sino porque su duración sobrepasa largamente los presupuestos temporales y por consiguiente el esfuerzo económico que deben realizar los inversores.
- La relación con los socios: la relación con los socios inversores es un pilar básico del proyecto: la información puntual y honesta, la capacidad de recoger opiniones, el establecimiento de calendarios adecuados y, en definitiva, la

transparencia en la gestión, son elementos fundamentales para generar confianza y fe en el éxito de la empresa.

2.1.4 Tipos de emprendimientos

Según Cavazos y Giuliani (2017), existen dos tipos el escalable que se trata de un negocio pequeño con capacidad de crecer y aumentar sus ingresos y el social va más allá de generar beneficio personal.

Según Ibáñez et al, (2021) y Zamora (2017), señalan la existencia de dos tipos emprendimiento innovador surge de un proceso investigativo a fin de ser la diferencia en el mercado. Y el emprendimiento público que es realizado con la ayuda del Gobierno a fin de solventar las necesidades de la sociedad. En todo emprendimiento se deben conocer los factores asociados (Martín, 2021), nombrados a continuación:

- Composición del equipo: definir el tamaño del equipo y el contacto que existe entre los socios.
- Motivación: establecer objetivos, metas, recompensas y feedback de sus actividades.
- Tipología: grupos autónomos, auto dirigidos, multifuncionales, directivos, equipos de proyectos, círculos de calidad, otros.
- Estructura: políticas, normas, autonomía de los miembros y procesos para la toma de decisiones.

2.1.5 Motivos para realizar un emprendimiento

Orihuela (2022) menciona algunos motivos por los cuales iniciar un emprendimiento:

- Oportunidades: se relaciona a necesidades no satisfechas en el mercado, viendo esto como la posibilidad de realizar un negocio.
- Necesidades: falta de empleo y la economía con bajo rendimiento.

2.1.6 Características de un emprendedor

Saber trabajar en equipo, contar con iniciativa, buscar y saber aprovechar las oportunidades que se le presenta, autonomía, es decir saber sobresalir con la debida libertad de saber actuar, creatividad para innovar y establecerse en el mercado, teniendo en cuenta las consecuencias de sus actos, razón por la cual debe tener responsabilidad como valor principal; no dejando a un lado el liderazgo ya que sin el mismo no funcionara como empresa. Un último punto es saber enfrentar el riesgo debido a que se está envuelto en incertidumbre, por lo cual se deben tomar riesgos con miras de éxito.

2.1.7 Importancia de conocer las habilidades emprendedoras

Carsrud,& Brännback (2019) la motivación empresarial, es un reto para revitalizar los esfuerzos sobre un aspecto importante del proceso emprendedor que hasta ahora sólo se ha examinado en los márgenes.

Poner en práctica las ideas no es un proceso fácil, aunque aunque se pueden decir que el perfil de los emprendedores motivador es crucial para definir una idea de negocio e implementarla con éxito (Araque et al., 2018). Y señalar la posibilidad de desarrollar características emprendedoras desde temprano con la adquisición de conocimientos y habilidades relacionadas con el espíritu empresarial (Gomez y Cardozo, 2017). Su importancia es:

- Fortalecer el emprendimiento en adultos, jóvenes y niños, promoviendo la superación personal y económica tomando en consideración las características psicológicas, las experiencias vividas, y los emprendedores de una empresa deben tener una comunicación efectiva.
- Desarrollar la creatividad tener en cuenta ejemplos de emprendimiento exitoso y el conocimiento de que un proyecto establecido debe satisfacer un único objetivo.

2.1.8 *Habilidades emprendedoras*

Una habilidad es la capacidad que tiene el ser humano para exteriorizar su máximo potencial, cuando se habla de habilidades emprendedoras se refiere a las personas que supieron convertir las adversidades en oportunidades, es decir las habilidades emprendedoras son aquellas cualidades que tiene un individuo para permanecer creciendo constantemente de manera personal y laboral. Para que un emprendimiento sea exitoso, se requiere conocer las habilidades emprendedoras, adoptar estas medidas contribuye a obtener mayor destreza e incrementar la calidad de vida de los negocios, manteniendo en éxito de las metas propuestas (Mendoza, 2022).

Las habilidades que todo empresario debería desarrollar son:

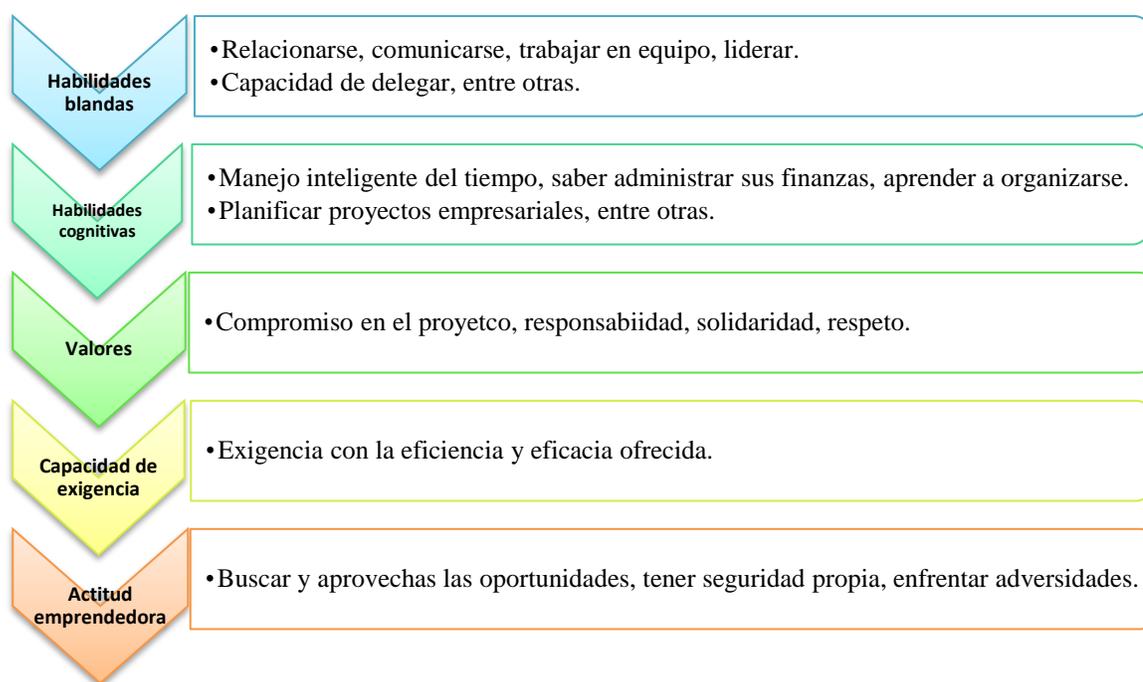


Figura 1 Habilidades emprendedoras

2.1.9 *Habilidades blandas en la formación de un emprendedor*

Pluzhnirova et al., (2021) hacen referencia la importancia de tener claro que las habilidades blandas, como lo son, el trabajo en equipo, el manejo del estrés, el liderazgo, la comunicación efectiva y el manejo del tiempo. Las mismas se pueden adquirir al transcurrir el tiempo, en

diferentes situaciones de la vida; se desarrollan y fortalece de acuerdo a la aplicación que se les dé a las mismas en el entorno en que se desenvuelve el emprendedor.

Castro (2020) determinó la relación entre habilidades blandas y capacidad emprendedora, con el mostrando una relación directa y positiva alta, es decir, mientras más fortalezcan sus habilidades blandas se evidencie su capacidad emprendedora en las funciones o gestiones que ellos realicen. Teece (2018), señala que las capacidades son multifacéticas, porque las organizaciones o personas no necesariamente serán solidas en todos los tipos, lo que conlleva a que tanto las habilidades y la misma capacidad permita desarrollar nuevos modelos de negocios e ir perfeccionándolos, en el cual el pensamiento crítico se relaciona significativamente con la capacidad emprendedora (Huarca y Murillo, 2021).

Martín (2021), señala:

El desarrollo de un emprendedor y el éxito de sus ideas se conecta con el uso de las habilidades blandas, esto minimiza los posibles riesgos que se puedan presentar, por lo tanto, conocer las emociones y cómo influyen estas en un proceso de creación y formalización de empresa es indispensable (p. 10).

Este conjunto de habilidades que se debe desarrollar y aplicar se conoce con inteligencia La persona emprendedora analiza sus emociones, identifica sus sentimientos, realiza un análisis detallado de sus proyectos y estudia las posibilidades sobre el alcance de las metas, tiene un balance de las acciones que ejerce, busca soluciones y logra el control sobre las emociones, tiene mayor empatía y existe una automotivación constante, todos los temas nombrados generan mayor eficiencia en la toma de decisiones y aumentan la confianza sobre el emprendimiento.

2.1.10 Habilidades duras en la formación de un emprendedor

Una de las tipologías que goza de mayor difusión es la clasificación de las competencias propuesta por Mertens (1997, citado en (Maturana y Guzmán, 2019) clasificó las competencias en tres tipos:

- a) Genéricas, relacionadas con las conductas y actitudes profesionales típicas en diversos campos.
- b) Específicas, relacionadas con los aspectos técnicos que están directamente relacionados con una determinada profesión y que no pueden trasladarse fácilmente a otros contextos profesionales.
- c) Básicas, que se adquieren en la formación básica y que permiten el acceso a un determinado puesto de trabajo.

En la actualidad, las organizaciones se enfocan en las habilidades técnicas sino también en otras habilidades. Las organizaciones buscan que tengan ambas capacidades es decir sean capaz de liderar, tomar iniciativa, comunicarse adecuadamente (Ramírez y Manjarrez, 2022).

2.1.11 MIPYMES en la ciudad de Machala

De acuerdo con el estudio realizado por Burgo (2022) en América Latina el 98% de las empresas pertenecen al sector de las MIPYMES. En Ecuador esta proporción es similar, por cada 100 empresas 99 pertenecen a dicho sector. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), señala que el 0.5% de los negocios son reconocidos como grandes empresas, el 1.6% como medianas, el 7.7% como pequeñas y el 90.2% como microempresas.

En la provincia del Oro, el sector de las MIPYMES representa el 99.7% de las empresas, de las cuales el 89.5% son microempresas, el 8.4% pequeñas empresas y el 11.8% son medianas empresas. De las empresas registradas en esta provincia, el 41% se dedican a actividades de comercio, el 34% a brindar servicios, el 15% son del sector agroindustrial. La mayor parte de las

MIPYMES se concentran en el cantón Machala, seguido del Guabo, Santa Rosa y Huaquillas (Bencomo, 2022).

En el cantón Machala, en julio del 2011 se registraron 11215 que representaron 2988 millones de dólares generados por concetos de ventas (INEC, 2011), actualmente se registran 81995 establecimientos económicos, done el 35% son microempresas, dedicadas mayoritariamente al comercio, seguidas de actividades de servicios y en menor medida a actividades agroindustriales. En este cantón las actividades económicas principales son:

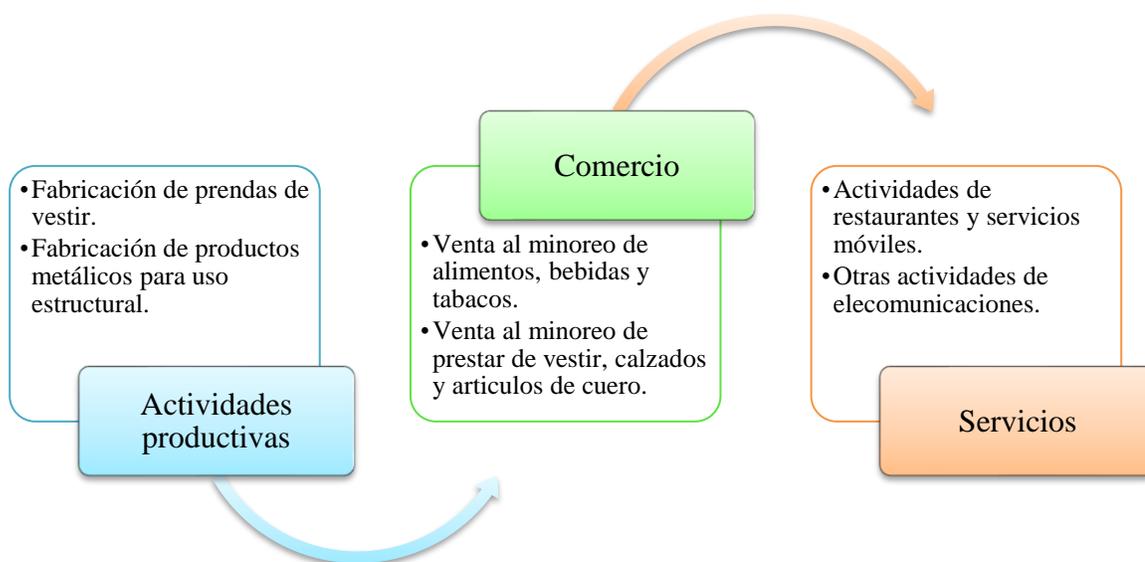


Figura 2 Principales actividades económicas en Machala

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DEL PROYECTO

3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental, ya que consiste en analizar ambas variables en su contexto natural, a fin de identificar los factores que inciden en la población ante la iniciativa de comenzar con nuevos emprendimientos. Este diseño es de tipo longitudinal porque se analizan los cambios en el sector de las MIPYMES del cantón Machala entre los últimos cinco periodos registrados por el INEC.

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo porque se analizan aspectos como las características de los emprendedores, factores que influyen en los emprendimientos, las habilidades requeridas, y demás que se consideren necesarios. La investigación cualitativa, se recogerá y analizará datos no numéricos para entender datos demográficos y sociales y obtener una visión profunda de un problema o generar nuevas ideas para la investigación (Flick, 2017).

Además, tiene un enfoque cuantitativo que se encarga de analizar los niveles de crecimiento de las MIPYMES en los periodos mencionados, y permite presentar la información recopilada mediante tablas y niveles porcentuales. En la investigación cuantitativa, se sistematizará los fenómenos por medio de la recopilación de datos cuantificables y la aplicación de técnicas estadísticas, matemáticas o computacionales (Gómez Miranda, 2023)

3.1.1 Tipo de la investigación

Para el desarrollo del presente estudio, se hace uso de la **investigación descriptiva**, debido a que se la emplea para analizar las habilidades y características de los emprendedores del cantón Machala, además de conocer los aspectos que deben ser estudiados para el alcance de los objetivos propuestos.

3.1.2 Nivel de la investigación

El nivel de la investigación se refiere a la profundidad del análisis, se establecen cinco niveles de la investigación científica que van desde la recolección de datos hasta la anticipación de hechos (Ojeda, 2020). En este estudio, el nivel de investigación aplicado es **descriptivo** porque busca conocer las habilidades que los emprendedores requieren para éxito en sus negocios. (Ramos Galarza, 2020) Este nivel señala la descripción del fenómeno estudiado dentro de un espacio – tiempo determinado.

Además, se hace uso del nivel correlacional porque se asocian las habilidades emprendedoras con el crecimiento de las MIPYMES del cantón Machala en los últimos 5 años.

3.1.3 Metodología de la investigación

Como método de investigación se empleó la **inducción – deducción**, ya que la inducción permite estudiar las variables desde los aspectos más particulares para poder establecer una conclusión general, se lo suele emplear durante la aplicación de los instrumentos donde se analizan pequeños aspectos de los cuales se realiza un análisis descriptivo. La deducción, por lo contrario, permite estudiar los factores desde un enfoque general para establecer pequeñas conclusiones, se lo puede observar en el planteamiento del problema.

Este método, permitirá hacer uso de los emprendedores considerados como muestra de estudio a fin de determinar los factores que influyen sobre la decisión de crear un emprendimiento. Por medio de la deducción se podrán revelar las características que cada empresario requiere para lograr éxito en sus negocios, tal como lo empleo (Romero J. O., 2020) en su investigación titulada “Análisis del crecimiento de los emprendimientos dinámicos de la ciudad de Guayaquil”.

3.1.4 Instrumentos de recolección de datos

Como técnica de recolección de datos se utiliza la encuesta dirigida a los empresarios del sector MIPYMES del cantón Machala, donde se utiliza como instrumento un cuestionario

compuesto por 10 preguntas que sirven para medir la productividad de sus negocios, identificar los factores por los cuales empezaron sus emprendimientos y habilidades emprendedores existente en cada uno de ellos, misma que será aplicada mediante google form.

También se emplea la entrevista dirigida a un profesional en el área donde se utiliza como instrumento un formulario con preguntas abiertas, dirigidas a determinar las habilidades emprendedoras requeridas para que una persona que inicia su negocio alcance el éxito.

La investigación se desarrolla en el cantón Machala, considerando como población al sector de las MIPYMES del cantón mencionado, que se desglosa de la siguiente manera:

Tabla 1
Población

Microempresa	Pymes	Total
28995	53000	81995

Nota: Elaboración propia en base a la información tomada de Carvajal et, al (2019)

Siendo una población finita y mayor a 100, se requiere emplear la formula muestral para poblaciones finitas.

$$n = \frac{NpqZ^2}{(N + 1)e^2 + pqZ^2}$$

$$n = \frac{(81995)(0.50)(0.50)(1.96)^2}{(81995 + 1)(0.05)^2 + (0.50)(0.50)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{78.748}{205 + 0.96}$$

$$n = \frac{78.748}{205.96}$$

$$n = 382$$

Para analizar esta fórmula correctamente, se debe considerar que:

n= representa a la muestra

N= representa a la población

p= porcentaje estimado

q = proporción esperada

e= valor del error

z= nivel de confianza

3.1.5 Resultados de la encuesta

1. Sexo

Tabla 2

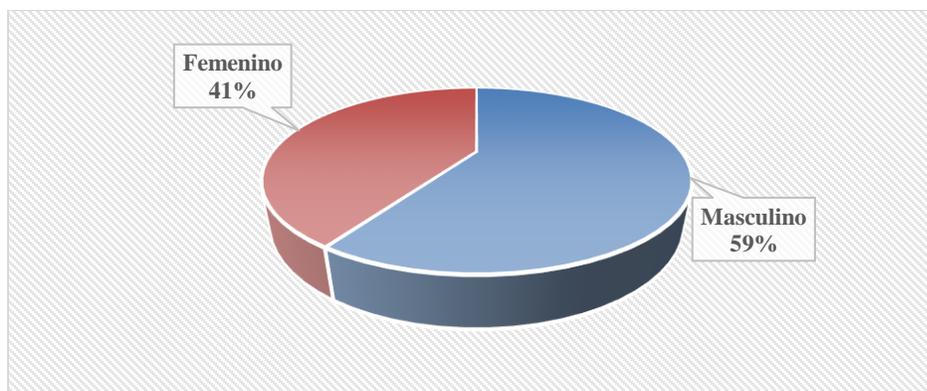
Sexo

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	226	59,16%
Femenino	156	40,84%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 1

En qué sector se desarrolla su PYMES



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 1, se indica que la mayor parte de los encuestados son hombres, con un porcentaje de 59,16% y 40,84% respectivamente, la mayoría de las empresas tienen dueños que

son propietarios por herencia familiar (Quispe et al., (2017). Por ser empresas familiares, muchas de estas carecen de administradores con conocimiento políticas empresarial y manejo de inventarios (Navarrete y Gutiérrez, 2017), repercutiendo en la toma de decisiones, ya que tienden a ser intuitiva o no racional, dejando influenciar por el desarrollo del mercado, careciendo de una estrategia empresarial, acorde con la dinámica de los sectores en que prestan sus servicios.

2. ¿Qué nivel académico posee?

Tabla 3

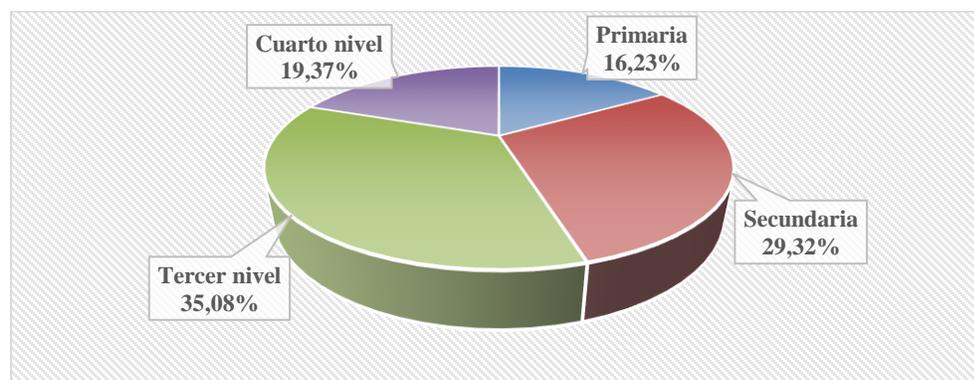
Nivel académico posee

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	62	16,23%
Secundaria	112	29,32%
Tercer nivel	134	35,08%
Cuarto nivel	74	19,37%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 2

Nivel académico posee



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 2, se aprecia que la mayoría de los dueños cuenta con educación secundaria o un

tercer nivel académico, en que el 29,32% y 35,08%. Martínez et al. (2021), señala que “el nivel de formación académica y la capacidad emprendedora ha sido desde siempre temas a tratar” (p. 23), ya que la formación y el desarrollo personal para el manejo de una empresa se requiere conocimientos específicamente en las áreas como economía y contabilidad. Los empresarios requieren aprender capacidades para lograr su óptimo desenvolvimiento y es a través de la instrucción que podrá desarrollarse en el medio del entorno del mercado en que participa.

3. Ante de iniciar su negocio contaba con experiencia laboral en el área

Tabla 4

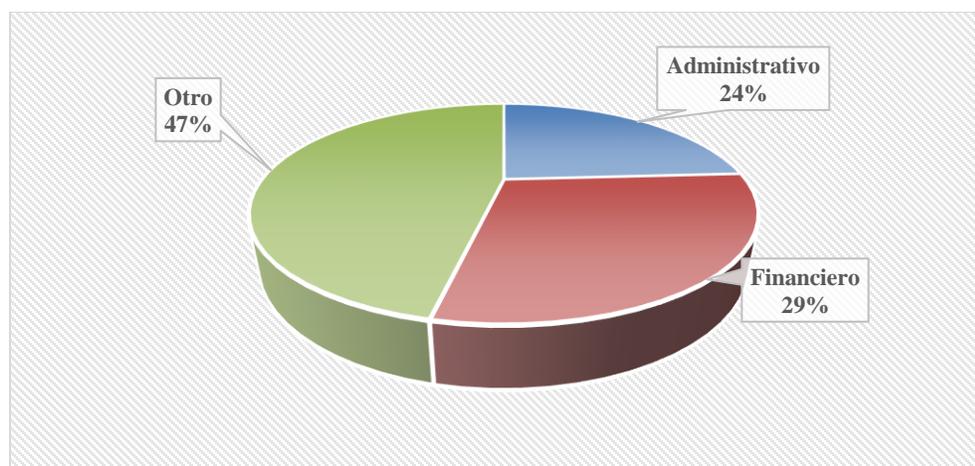
Ante de iniciar su negocio contaba con experiencia laboral en el área

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Administrativo	92	24,08%
Financiero	112	29,32%
Otro	178	46,60%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 3

Ante de iniciar su negocio contaba con experiencia laboral en el área



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 3, el 47% de los encuestados afirmaron que antes de iniciar su negocio contaba con

experiencia laboral “otra” área, fuera del ámbito empresarial. La Provincia El Oro, resalta como aspecto fundamental la producción agrícola y el turismo, aportando en los diferentes sectores de la economía que son desarrollados por PYMES, en cuyo conocimiento del manejo del patrimonio familiar son transmitida de padre a hijo. (Salcedo & Campoverde, 2021)

4. ¿De los siguientes atributos, cual factor considera más importantes que influyen en el éxito de un negocio?

Tabla 5

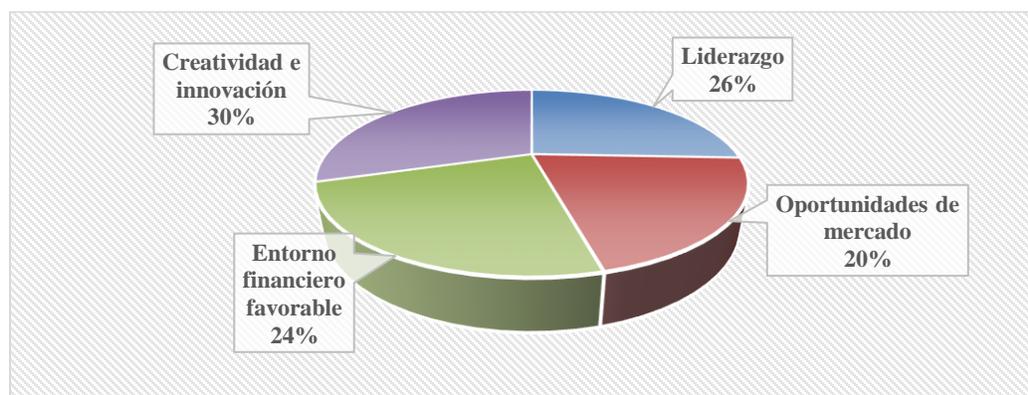
De los siguientes atributos, cual factor considera más importantes que influyen en el éxito de un negocio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Liderazgo	98	25,65%
Oportunidades de mercado	78	20,42%
Entorno financiero favorable	92	24,08%
Creatividad e innovación	114	29,84%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 4

De los siguientes atributos, cual factor considera más importantes que influyen en el éxito de un negocio



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 4, la mayoría considera como atributo la creatividad e innovación (29,84%) más

importantes que influyen en el éxito de un negocio, seguido del liderazgo (25,65%) y el entorno financiero favorable (24,08%), así como las oportunidades de mercado (20,42%).

Aguirre et al., (2017), encontraron que la mayoría de los gerentes de las pymes de Machala, llevan en su gestión un proceso participativo y cooperativo en la toma de decisiones, en el que manejan la motivación con medidas de alineamiento para que los demás actúen, haciendo reconociendo de manera pública de las contribuciones individuales, es decir celebran los logros de sus equipos de trabajo. Siendo, un atributo clave para fomentar la innovación e incentivar la creatividad de los emprendimientos. Por otra parte, la participación armoniosa de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, se obtiene rentabilidad y los recursos financieros son estrictamente necesario para comenzar toda idea de negocio en la ciudad de Machala, las cuales provienen de la banca privada, Cooperativas de Ahorro y Crédito, y familiares directos. (Héctor et al., 2019)

5. Qué tipo de financiamiento empleo para la creación de su negocio

Tabla 6

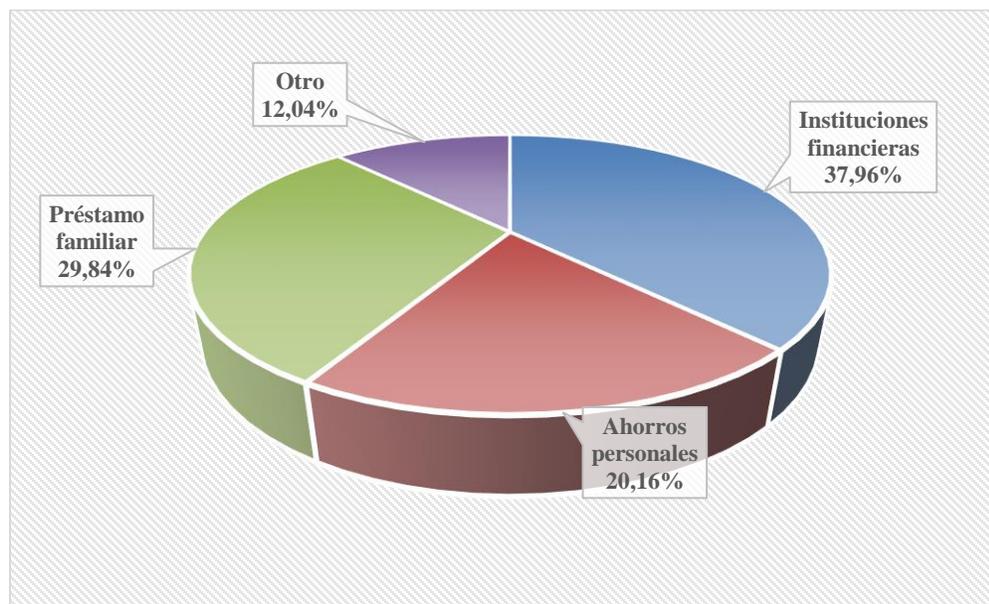
Qué tipo de financiamiento empleo para la creación de su negocio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Instituciones financieras	145	37,96%
Ahorros personales	77	20,16%
Préstamo familiar	114	29,84%
Otro	46	12,04%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 5

Qué tipo de financiamiento empleo para la creación de su negocio



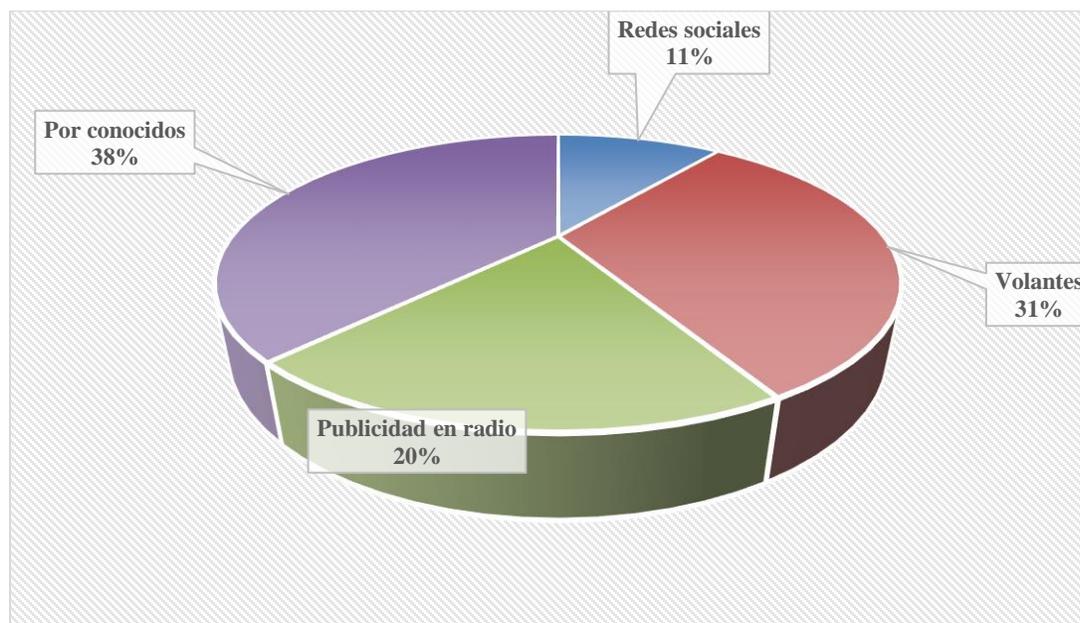
Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 5, la mayoría de los encuestados afirmando que tipo de financiamiento empleo para la creación de su negocio, provino de instituciones financieras (37,96%) o Préstamo familiar (29,84%). Héctor et al. (2019), señala que la primera opción de financiamiento para los microempresarios son sus familiares y amigos en el que adquieren los recursos financieros hasta que el negocio alcance su estabilidad, incluso sin el cobro de intereses, no obstante, los montos son limitados por lo cual en algunos casos resulta necesario buscar de otras fuentes de financiamiento y es allí que está la banca privada, la banca pública y las cooperativas de ahorro y crédito, sometidas a las condiciones establecidas para el efecto a través de la Superintendencia de Bancos y Seguros o de la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria.

6. Por cual medio se dio a conocer su negocio

Tabla 7*Por cual medio se dio a conocer su negocio*

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	40	10,47%
Volantes	120	31,41%
Publicidad en radio	77	20,16%
Por conocidos	145	37,96%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)**Gráfico 6***Por cual medio se dio a conocer su negocio**Nota.* Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 6, afirman que el medio por el cual se dio a conocer su negocio fue a través de conocidos (37,96%) o por volantes (31,41%). Para Chuya et al. (2021), el marketing digital es

clave para el desempeño estratégico y financiero de una empresa, de allí, la importancia de que las PYMES se capacite en el entorno digital, ya que le ofrece una ventaja competitiva en la era que actualmente se hace negocio.

7. Cuál fue la motivación que impulsó la realización de su negocio

Tabla 8

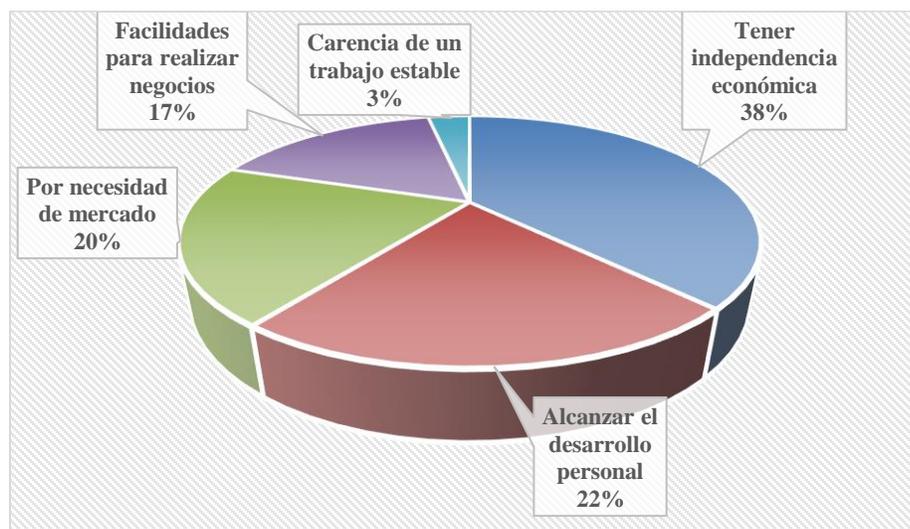
Cuál fue la motivación que impulsó la realización de su negocio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Tener independencia económica	145	37,96%
Alcanzar el desarrollo personal	84	21,99%
Por necesidad de mercado	77	20,16%
Facilidades para realizar negocios	64	16,75%
Carencia de un trabajo estable	12	3,14%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 7

Cuál fue la motivación que impulsó la realización de su negocio



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 7, un 37,96% de los encuestados afirmaron que fue la motivación que impulsó la realización de su negocio fue tener independencia económica. Ibáñez et al. (2021), indicaron en su investigación que la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) que incluye a todas las personas adultas que inician un negocio fue de 36.2% en 2019, en comparación con año 2017 que registró un valor de 26,62%, está en aumento y dentro de estos porcentajes que se encuentran personas de edades de 18 a 64 años. Señalan que las causa que motivan a impulsar un negocio abarca un “sin número de habilidades y capacidades tales como conducta activa, espíritu innovador y valores; donde el actuar del elemento humano es el eje fundamental” (p. 183).

8. ¿Cuántos tiempos tiene funcionando su negocio en el mercado?

Tabla 9

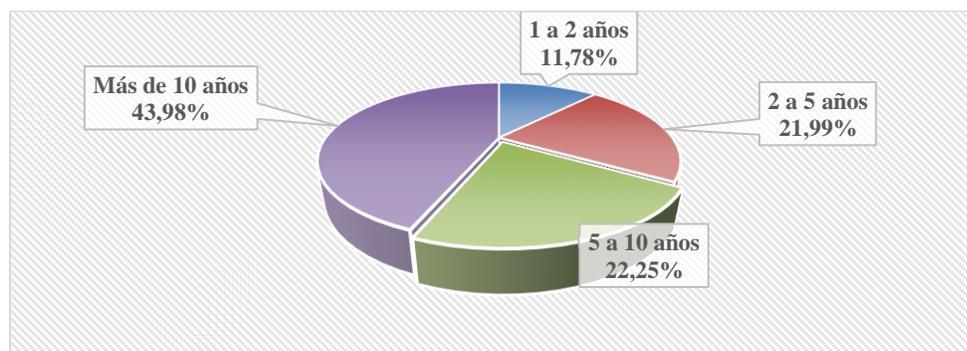
Cuántos tiempos tiene funcionando su negocio en el mercado

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 años	45	11,78%
2 a 5 años	84	21,99%
5 a 10 años	85	22,25%
Más de 10 años	168	43,98%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 8

Cuántos tiempos tiene funcionando su negocio en el mercado



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En grafica 8, el 22,25% de las PYMES encuestadas en la ciudad de Machala tiene funcionando su negocio en el mercado más de 10 años. En el que se puede afirmar que realizar los emprendimientos están direccionados en la satisfaciendo la demanda y el desarrollo económico de un país. De acuerdo a Ibáñez et al. (2021), lo que lleva emprender y a la creación de negocios para generar utilidad y/o plazas laborales ha sido enfrentar “las fuerzas internas y externas que inciden en el mercado para garantizar su sostenibilidad y rentabilidad” (p. 188).

9. ¿Considera que su negocio ha tenido el crecimiento esperado?

Tabla 10

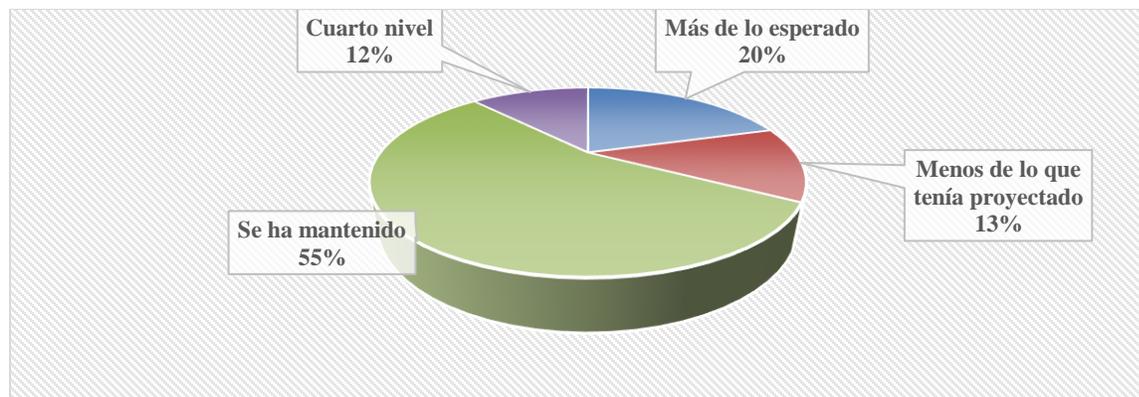
Considera que su negocio ha tenido el crecimiento esperado

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Más de lo esperado	78	20,42%
Menos de lo que tenía proyectado	49	12,83%
Se ha mantenido	210	54,97%
Cuarto nivel	45	11,78%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 9

Considera que su negocio ha tenido el crecimiento esperado



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 9, el 55% de los encuestados considera que se ha mantenido el crecimiento de su negocio. En parte la permanencia de las PYMES en la ciudad de Machala, se debe a los modelos administrativos implementados en la gestión empresarial, Bermeo y Pineda (2022), afirman que estos modelos “prevalecen beneficios, oportunidades, crecimiento empresarial debido a la flexibilidad” (p. 130), ya que brinda sin importar el tamaño, el enfoque hacia los resultados económicos, en la que el cliente la oportunidad tiene la oportunidad de valorar sus servicios de esta forma alcanzan una mayor posibilidad del éxito.

10. ¿En qué porcentaje considera usted que ha crecido de su negocio desde su creación hasta la actualidad?

Tabla 11

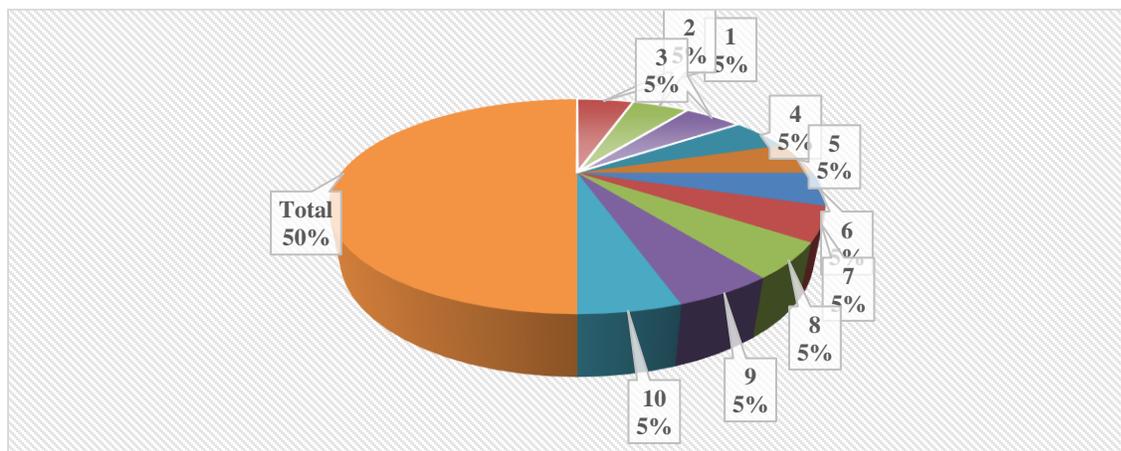
En qué porcentaje considera usted que ha crecido de su negocio desde su creación hasta la actualidad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
10% - 50%	275	71,99%
50% - 100%	53	13,87%
100% - 150%	45	11,78%
150% o mas	9	2,36%
Total	382	100,00%

Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

Gráfico 10

¿En qué porcentaje considera usted que ha crecido de su negocio desde su creación hasta la actualidad



Nota. Obtenida del instrumento. Cedillo & Espinoza (2023)

En el gráfico 10, el 72% de los encuestados afirmaron que el crecimiento de su negocio desde su creación hasta la actualidad se ha mantenido entre 10% al 50%. Evidenciando, que los empresarios de la PYMES, a pesar de que la mayoría de sus negocios son empresas familiares y que la mayoría manejan solo los conocimientos necesarios para dirigir la actividad económica, los modelos administrativos y la forma de liderazgo han contribuido a la permanencia en el mercado.

3.1.6 Contratación teórica de resultados

El emprendimiento en los últimos años se ha visto afectado, por la carencia en conocimientos, educación en el ámbito empresarial y enfoques en sus habilidades blandas y duras como emprendedores. En Ecuador por cada 100 empresas 99 pertenecen a las MIPYMES. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), señala que el 0.5% de los negocios son reconocidos como grandes empresas, el 1.6% como medianas, el 7.7% como pequeñas y el 90.2% como microempresas.

Actualmente en Machala hay 81.995 establecimientos económicos, donde el 35% son microempresas del sector comercio (Bencomo, 2022). Sin embargo, para Feijoo y Gutiérrez (2017), de acuerdo a su estudio los emprendedores de la ciudad de Machala no consideran importante el desarrollo de habilidades comerciales y sociales, o no saben cómo desarrollarlas.

En la investigación se identificaron las habilidades de emprendedores de las MiPymes de la ciudad de Machala, en que se evidenció que a las políticas administrativas y legales seguidas por su gobierno han contribuido al auge de los mismo en los últimos años. La situación actual de las MIPYMES en la ciudad de Machala. De acuerdo a los datos, los servicios mayormente ofertados en la región corresponden a los sectores de transporte y comunicaciones, con un porcentaje de 16,23% y 14,14% respectivamente, la mayoría de las empresas han pasado a ser propietarios por herencia familiar. Razón por la cual, la mayoría de los encuestados afirmaron que el tipo de financiamiento empleado para la creación de su negocio, provino de instituciones financieras (37,96%) o Préstamo familiar (29,84%).

A pesar de la pandemia, en la ciudad de Machala en 2022 se registraron 424 compañías activas, en el que más del 40% de los emprendimientos generaron ingresos de entre \$376 y \$750 diarios y en que más del 47% determinaron que la mayor motivación fue impulsada por la necesidad. Para Zamora (2017) el emprendimiento nace por la capacidad, seguridad y convicción que poseen los individuos para establecer un negocio en base a una idea y aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado, mientras que Orihuela (2022) menciona algunos motivos por los cuales iniciar un emprendimiento son las oportunidades o las necesidades por la carencia de un empleo y la economía con bajo rendimiento.

Para que un emprendimiento sea exitoso, se requiere conocer las habilidades emprendedoras, adoptar estas medidas contribuye a obtener mayor destreza e incrementar la

calidad de vida de los negocios, manteniendo en éxito de las metas propuestas (Mendoza, 2022) . Por su parte, Grau (2021) hace referencia la importancia de tener claro que las habilidades blandas, como lo son, el trabajo en equipo, el manejo del estrés, el liderazgo, la comunicación efectiva y el manejo del tiempo y Aguirre et al., (2017), señalaron que la mayoría de los gerentes de las pymes de Machala, llevan en su gestión un proceso participativo y cooperativo en la toma de decisiones, en el que manejan la motivación como medidas de alineamiento para que los demás actúen. la mayoría considera como atributo la creatividad e innovación (29,84%) más importantes que influyen en el éxito de un negocio.

La sociedad cada día se muestra exigente a los cambios de actividades en casi todos los sectores económicos, el desarrollo sostenible exige el mejor aprovechamiento posible de los materiales, el reciclaje y la reducción del consumo de recursos naturales limitados como el agua. Por ello, se explorando el compromiso de MiPymes con la sociedad, en cuanto al tema de la responsabilidad social empresarial y el papel de las instituciones en las recompensas ambientales, de acuerdo a los hallazgo se determinó que los costos sociales y ambientales significativos vienen acompañados costos económicos, un incremento de los fenómenos meteorológicos extremos, como terremotos, réplicas, lluvias excesivas e inundaciones causadas por el calentamiento global, pueden destruir cultivos y hacer subir los precios debido a suministros inadecuados, pérdida de riqueza e inseguridad. Generando costos económicos y sociales tales como menores ingresos y una mayor necesidad de apoyo público, circunstancias que tienen graves consecuencias en un mundo globalizado. Siendo necesario, desarrollar una propuesta de mejora para el crecimiento de las habilidades de los emprendedores de la localidad de Machala que le aporte herramientas para responder ante los cambios del entorno.

3.1.7 Valoración de la factibilidad

3.1.7.1 Dimensión técnica-económica

Fuentes de financiamiento de los emprendedores:

- Los fondos que buscan rondan los \$3.500 y el 50% restante es de un préstamo, que está entre los beneficios que se ven en tal decisión.
- Distribución de riesgos.
- Tasa de interés anual 6,9%.
- Mecanismos de pago que correspondan a las realidades de la empresa.
- Acceso a fondos.

Tabla 12

Valor estimado de financiamiento de emprendimientos

	Financiamiento
Fondos propios	3500
Préstamo bancario	3500
Total	7000

3.1.7.2 Información de SUPERCIAS

La capital bananera del mundo se encuentra en medio de una recuperación económica posterior a la pandemia, que atrae a grandes empresas. Según SUPERCIA, en 2022 se cerraron 424 nuevos negocios en la ciudad de Machala (Noticias El Universo, 2022).

Esta es una suma significativa, la mayor inversión en Machala en las últimas décadas. Este auge se debe a las políticas administrativas y legales seguidas por su gobierno, que aseguró el establecimiento de un sistema VIP en el servicio de planificación urbana para contratistas para

ahorrar tiempo y recursos a los inversionistas. El tiempo es dinero, y eso es exactamente lo que creamos.

A pesar de la pandemia, la cantidad de nuevos negocios en la capital mundial del banano ha aumentado. Se fundaron 265 empresas en 2019, 270 en 2020, 390 en 2021 y en 2022 se estimó 424 compañías.

Tabla 13

Crecimiento de compañías de Machala

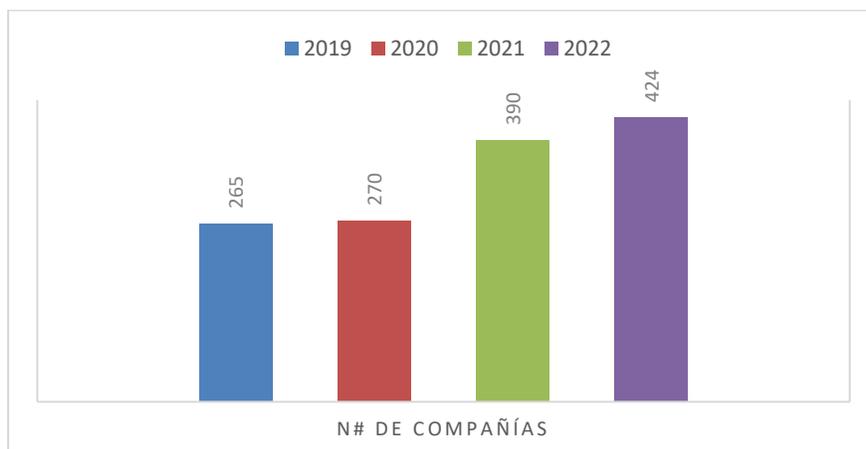
Crecimiento de compañías en Machala	
Año	N# de compañías
2019	265 compañías
2020	270 compañías
2021	390 compañías
2022	424 compañías

Nota. Información extraída de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Noticias

El Universo, 2022)

Gráfico 11

Crecimiento de compañías de Machala



3.1.7.3 Estados financieros de ingresos y etapas de los emprendimientos

El GEM mide el ingreso familiar mensual, que se utiliza como indicador de los ingresos empresariales. En este sentido, se ha mantenido la programación para el trienio 2021-2022; No existen diferencias significativas en el nivel de ingresos de las familias emprendedoras y el resto de la población, excepto en el tramo de ingresos más bajos, que corresponde al salario mínimo, donde, como en años anteriores, hay una mayor concentración de no emprendedores. Gracias a este hecho, es posible comparar diferentes niveles de ingresos de los emprendedores según la etapa del negocio.

Tabla 14

Ingresos de emprendimientos

Categoría de ingresos	No poseedor de negocio	Sin establecimiento	Establecido
Menos de \$375	32.00%	28.50%	29.80%
Entre \$376 y \$750	44.80%	47.80%	43.50%
Más de \$751	23.20%	23.70%	26.70%

Nota. Información extraída de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

En 2022, se encontró que había diferencias en la percepción según el nivel de ingresos. Las percepciones de oportunidades no son indicativas del comportamiento empresarial, pero las percepciones de las habilidades empresariales aumentan con los ingresos y, por lo tanto, disminuye el miedo al fracaso como barrera para el espíritu empresarial. Este comportamiento no ha cambiado desde el año pasado.

Estadísticas según el ingreso y etapa de negocio

Tabla 15

Ingresos en etapas de negocio

Etapa de negocio	Categoría de ingreso	Género		Motivación para emprender		
		Hombre	Mujer	Oportunidad de mejora	Motivación mixta	Necesidad
No poseedor de negocio	Menos de \$ 375	45.30%	54.70%			
	Entre \$376 y \$750	52.60%	47.40%			
	Más de \$751	53.10%	46.90%			
Negocio sin establecer	Menos de \$ 375	44.70%	55.30%	26.10%	13.60%	60.30%
	Entre \$376 y \$750	47.00%	53.00%	39.70%	13.10%	47.20%
	Más de \$751	57.20%	42.80%	45.40%	22.90%	31.70%
Establecido	Menos de \$ 375	50.00%	50.00%	27.60%	8.10%	64.30%
	Entre \$376 y \$750	55.80%	44.20%	41.00%	8.70%	50.30%
	Más de \$751	59.20%	40.80%	52.30%	10.70%	37.00%

Nota. Información extraída de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Como muestra el cuadro anterior, hay una mayor concentración de mujeres entre los empresarios de menores ingresos y una mayor concentración de hombres empresarios a medida que aumentan los ingresos. En términos de motivación: a medida que aumentan los ingresos, aumenta la motivación para mejorar las oportunidades y disminuye la motivación para satisfacer las necesidades.

Este es un proceso en el que se implementan todas las disposiciones originales de la empresa en cuanto a los planes financieros de la empresa en relación con el desarrollo de sus negocios; Así es como se desarrolla la base financiera de la empresa. Para las pequeñas y medianas empresas, es importante considerar este aspecto, ya que iniciar el proyecto requiere considerar el potencial económico existente, es decir, la factibilidad económica de invertir en la estrategia. Esta medición permite conocer si los recursos de la empresa son suficientes para implementar la estrategia y si, por tanto, este escenario económico es positivo. Es por esto que siempre es importante que una empresa considere un estudio de factibilidad antes de ingresar al mundo de los negocios.

3.1.7.4 Dimensión social-ambiental

El emprendimiento se ha convertido en un tema candente en la sociedad y la academia por su impacto en la economía, cuyo dinamismo depende de las iniciativas emprendedoras que afectan la demanda agregada, la competitividad y las necesidades de innovación. Los datos internacionales muestran que los países con un mayor nivel de desarrollo son países con un alto nivel de emprendimiento innovador, en este sentido el emprendimiento genera externalidades positivas para el sistema económico y social, genera empleos e ingresos para las personas y familias.

No se puede negar que las corporaciones son una actividad humana necesaria, pero se sabe que su existencia genera externalidades negativas, por lo que los recursos naturales se explotan

para maximizar los beneficios económicos para los accionistas. La industria a menudo se considera una de las principales causas de la degradación ambiental, como el agotamiento del ozono, el cambio climático, la radiación nuclear, las toxinas industriales, la contaminación del agua y del aire.

En el ámbito social existe desigualdad en la distribución del ingreso, concentración de la tierra, lucha obstinada contra la pobreza, se critica esta realidad, los pobres se convierten en víctimas de un círculo vicioso, por lo que la pobreza es un legado que se transmite de generación en generación, falta de alimentos provoca enfermedades, que limitan los ingresos, los padres analfabetos y sin educación están condenados a la pobreza. La diferencia entre los productos del emprendimiento social y privado es obvia.

Los costos sociales y ambientales significativos pueden venir acompañados de costos económicos, el aumento de los fenómenos meteorológicos extremos, como terremotos, réplicas, lluvias excesivas e inundaciones causadas por el calentamiento global, pueden destruir cultivos y hacer subir los precios debido a suministros inadecuados, pérdida de riqueza e inseguridad. esto viene con costos económicos y sociales tales como menores ingresos y una mayor necesidad de apoyo público, circunstancias que tienen graves consecuencias en un mundo globalizado.

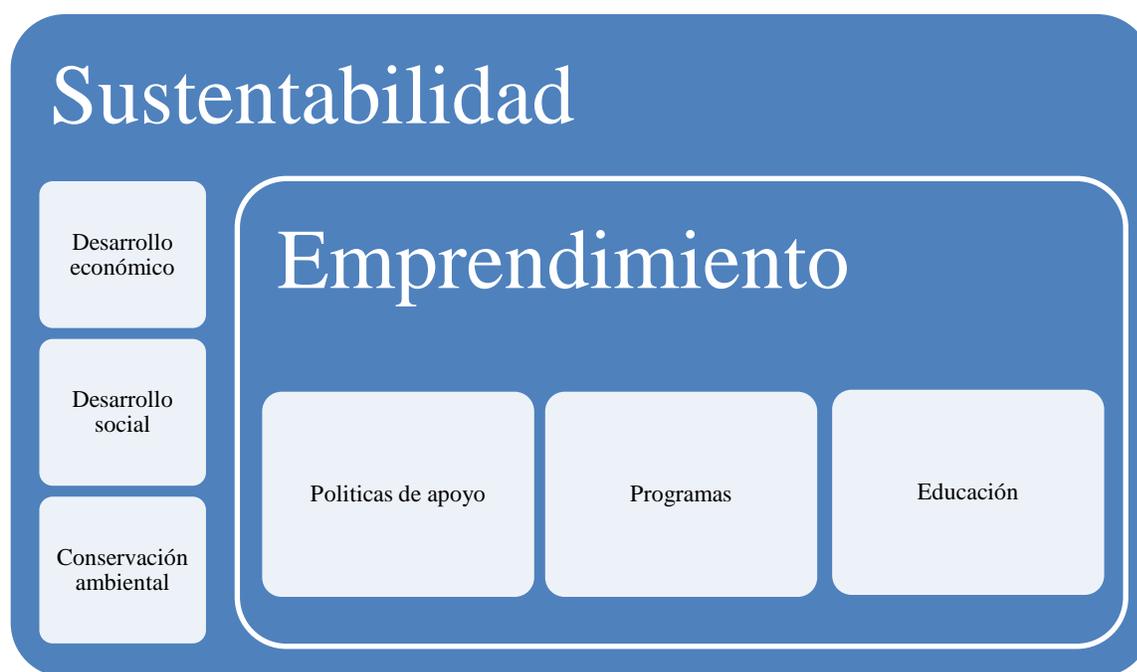
La sociedad exige cambios de actividades en casi todos los sectores económicos, el desarrollo sostenible exige el mejor aprovechamiento posible de los materiales, el reciclaje y la reducción del consumo de recursos naturales limitados como el agua. Por lo tanto, los empresarios deben integrar el concepto de desarrollo sostenible en sus modelos de negocio. Un modelo de negocios describe la lógica por la cual una organización crea, entrega y captura el valor creado a través de una combinación única de recursos y capacidades. Esta racionalidad no puede verse constreñida por necesidades económicas, sociales y ambientales que también deben ser satisfechas.

3.1.8 Propuesta integradora

Se presenta como propuesta un modelo integrador para el desarrollo sustentables de las MiPymes, incorporando habilidades blandas en la gestión del emprendimiento, de acuerdo a la figura 3.

Figura 3

Modelo integrador para un emprendimiento sustentable



Nota. Figura de elaboración propia

- Políticas de apoyo. Las políticas que se reconocen como indispensables para una cultura sostenible incluyen: un marco holístico, integrado y equilibrado para la gestión empresarial.
- Programas estratégicos. Los programas estratégicos que podrían dar cuerpo a las políticas básicas incluyen: la gestión empresarial integrada basada en cuencas habilidades blandas y duras; la cultura organizacional basada en la comunidad; la

propuesta de valor y la utilización eficiente de los recursos para el desarrollo de la industria; la investigación continua y el desarrollo tecnológico

- Educación: se centra en las estrategias de cambio, como tal, se necesitan nuevas políticas, programas y enfoques, así como nuevas capacidades institucionales e individuales (conocimientos, actitudes, valores y habilidades blandas) para desarrollo y cambio institucional, así como también, proporcionar sus servicios y beneficios a la sociedad de forma sostenida.

Pedraza (2021), afirma que las habilidades blandas en cualquier tipo de organización, propician un ambiente laboral agradable, siendo capaz de producir un mayor compromiso en los trabajadores, mejor motivación y la creación de nuevas ideas que contribuyan a la mejora a la continua de la microempresa y por ende a su crecimiento.

Las habilidades blandas son los atributos que le permiten a una persona desenvolverse en sus actividades de manera más efectiva, en el que se manejan el lado emocional, interpersonal y a la interacción con el resto del personal en una empresa. Estos atributos personales mejoran la capacidad de relacionarse eficazmente con otros individuos. Desarrollar habilidades blandas como el liderazgo, la empatía, la escucha activa y la comunicación, tiene una gran importancia y constituyen más que un mero complemento para los empleados.

Banco Internacional de Desarrollo (2023), presenta algunas sugerencias desarrollar las habilidades blandas, tales como:

- Tener conocimiento de los puntos fuertes y débiles de la personalidad. Sugiere evaluar la personalidad, como por ejemplo con el Indicador de Personalidad Myers Briggs
- Observar las habilidades interpersonales de los empleados en el trabajo.
- Realizar feedback en el equipo de trabajo:

- Encontrar un coach y obtener retroalimentación que puede ayudar a identificar las áreas en las que se necesita enfocar. Por lo general hay personas calificadas dispuestas a hacer de coach a un costo mínimo o gratuitamente.
- Dedicar tiempo a comprender y mejorar las habilidades interpersonales

Grau (2021), afirma que el liderazgo conlleva a mejorar las habilidades blandas ya que permite el manejo de toda la estructura del negocio o emprendimiento. La inclusión de las competencias blandas en el desarrollo de las MiPymes, requieren atribuir competencias duras y blandas. Cuando hablamos de competencias duras, se refiere a los conocimientos técnicos directos. Por el contrario, las competencias blandas se refieren a la comunicación, el trabajo en equipo, la creatividad, la resolución de problemas y otras competencias personales. Los expertos coinciden en que, además de las competencias duras (técnicas), son necesarias las competencias blandas (también llamadas personales), algunas de estas son: Comunicación, Resolución de problemas, Trabajo en equipo, Mentalidad de aprendizaje, Creatividad, Liderazgo, Pensamiento estratégico, Atención al cliente, Innovación y Gestión de riesgos, a fin de desarrollar estas habilidades en combinación de plataforma de e-learning, talleres cara a cara / interacciones con juegos de rol, simulación y otros.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Se identificaron las habilidades de emprendedores de las MIPYMES de la ciudad de Machala, en la cual se destaca de acuerdo a la encuesta de consulta que la mayoría de los dueños de las microempresas cuenta con educación secundaria (29,32%) o un tercer nivel académico (35,08%). Un 47% de los encuestados afirmaron que antes de iniciar su negocio contaba con experiencia laboral “otra” área, siendo la principal motivación que impulsó la realización de su negocio fue tener independencia económica (37,96%), en que les ha permitido tener una permanecía por más de 10 años en el mercado.

Se diagnosticar la situación actual de las MIPYMES en la ciudad de Machala, se determinó que el emprendimiento genera diversos impactos en el ámbito económico, social y ambiental, el problema es que solo trae beneficios económicos a los socios, y si bien tiene externalidades positivas como la generación de empleo, fuente de ingresos para las familias, también tiene impactos negativos para las familias. En el aspecto social, se puede garantizar que esto no causará serias preocupaciones a las empresas y emprendedores, que suelen aspirar a una mayor rentabilidad para sus socios.

Durante mucho tiempo, el objetivo principal de las empresas fue maximizar las ganancias, pero hoy deben considerar el impacto de sus actividades en el medio ambiente y la sociedad. La sociedad moderna exige que sus acciones apunten a promover el desarrollo social y la sostenibilidad ambiental, así como el desarrollo económico sostenible. Los consumidores y las instituciones tienen en cuenta el comportamiento social y medioambiental de una empresa a la hora de tomar decisiones de compra. En este sentido, se fortalece su racionalidad económica al enfocarse en la sustentabilidad actual y futura al momento de tomar decisiones de compra o inversión, convirtiéndose así en observadores del desempeño. Compromisos, mayoritariamente

silenciosos, sociales y medioambientales.

Es casi imposible esperar que alguien invierta su dinero en una empresa o negocio que no genere retornos económicos, aunque la realidad actual crea tal necesidad y exige que este no sea el único objetivo dada la complejidad de un mayor y creciente número de productos, servicios, procesos sostenibles y empresas respetuosas de los ecosistemas naturales y sociales. Esta realidad parece crear más complejidad para las empresas, ya que la producción más limpia aumenta los costos de producción, al igual que los alimentos orgánicos o la producción de energía sostenible, entre otros; y en muchos casos el consumidor no quiere pagar este “recargo”. En estas condiciones, sin embargo, las empresas deben desarrollar estrategias que les permitan aprovechar estos desafíos aparentemente insuperables, y la responsabilidad social empresarial puede convertirse en una ventaja competitiva.

4.2 Recomendaciones

- Analizar el impacto de las estrategias implementada y la generación de crecimiento de las MiPymes
- Diseñar un plan de capacitación, orientado a los nuevos emprendedores para fomentar las capacidades para sostener un impedimento.
- Medir la Tasa de Emprendimiento Activa de la juventud en función del nivel académico
- Hacer seguimiento a la propuesta integradora del estudio y su impacto en el crecimiento de las MiPymes.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, G., Serrano, B., y Sotomayor, G. (2017). El liderazgo de los gerentes de las pymes de Machala. *Revista Universidad y Sociedad*, 9(1), 9(1), 187-195.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000100027
- Alda, R., Villardón, L., & Elexpuru, I. (2017). Propuesta y validación de un perfil de competencias de la persona emprendedora. Implicaciones para la formación. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 10(3), 1057-1080.
- Aleman, L. (2011). *Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España*. España: ESADE.
<https://crearempresas.com/educacionemprendedora/documentos/libroblancoiniciativaemprendedora.pdf>
- Araque, Y., Córdoba, V., y Meriño, C. (2018). El clima organizacional en el emprendimiento sostenible. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 49(1), 43-61.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1916>
- Autio, E. ; Levie, J. (2017). *Management of entrepreneurial ecosystems*. The Wiley handbook of entrepreneurship. John Wiley & Sons Ltd. <https://doi.org/DOI:10.1002/9781118970812.ch19>
- Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D. W., & Wright, M. (2018). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 12(1), 72–95, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/sej.1266>.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1002/sej.1266>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación*. Grupo editorial patria.
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/60279867/metodologia_de_la_investigacion20190813-23490-1h6ayjn-libre.pdf?1565709740=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMetodologia_de_la_investigacion_Grupo_Ed.pdf&

Expires=1674919666&Signature=H-vVEACf

- Banco Internacional de Desarrollo. (2023). *La importancia de las habilidades blandas en las PYMEs*. conexionintal.iadb.org: <https://conexionintal.iadb.org/2017/09/01/la-importancia-de-las-habilidades-blandas-en-las-pymes/>
- Bencomo, O. B. (2022). Articulación y gestión de MPYME en Machala: cambios desde la perspectiva de la planificación. *Scielo: Universidad y Sociedad*, 14(2).
<https://doi.org/http://orcid.org/0000-0002-8231-7217>
- Bermeo, M. S., y Pineda, I. J. (2022). Los modelos administrativos en las PYMES del sector comercial de la ciudad de Machala. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(3), 7(3), 121-133.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8534721>
- Burgo, O. (2022). Articulación y gestión de MPYME en Machala: cambios desde la perspectiva de la planificación. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(2), 458-468.
<https://doi.org/http://orcid.org/0000-0002-8231-7217>
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2019). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know? *Journal of small business management*, 49(1), 9-26.
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x>
- Carvajal, Borja, y Vite. (2019). Financiamiento de microempresas según la perspectiva de género en el cantón Machala. *Cumbres*, 5(2), 33-47.
<https://doi.org/https://doi.org/10.48190/cumbres.v5n2a3>
- Castellano, J. M., & Alcívar, C. E. (2015). Percepción social de la cultura en el cantón Machala, Ecuador. *Culturales*, 3(2), 113-149.
- Castro, S. G. (2020). *Habilidades blandas y capacidad emprendedora en colaboradores del área de atención al cliente de un call center de Ate, 2020*. Lima, Perú: Tesis de Grado,

Universidad Cesar Vallejo.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/60346?locale-attribute=es>

Cavazos, J., y Giuliani, A. C. (2017). Escalabilidad: concepto, características y retos desde el emprendimiento comercial y social. *Cuadernos del CIMBAGE*, (19), 19, 27-41.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46251257003>

Chuya, J. C., Herrera, K. C., Aguirre, P. A. U., & Serrano, L. A. L. (2021). Economía digital, herramienta para mejorar la competitividad y productividad en las PYMES caso: Machala-Ecuador. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 6(3), 76-86.

<https://doi.org/https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.543>

Epico. (2020). *Guayaquil Emprededor, Analisis del period 2020*. epico.gob.ec:

https://epico.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/WHITPAPER-TEXTO-CAMdBIADO-2-1_compressed.pdf

Feijoo, E., y Gutiérrez, N. (2017). Las competencias distintivas de un emprendedor. Análisis de las habilidades comerciales y sociales. *Revista ESPACIOS*, 41(34), 1015.

<https://doi.org/10.48082/espacios-a22v43n12>

Flick, U. (2017). *El diseño de la investigación cualitativa* (Vol. 1).

https://books.google.co.ve/books?hl=es&lr=&id=b5ojEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT30&dq=El+dise%C3%B1o+de+la+investigaci%C3%B3n+cualitativa&ots=fBJwjdEyDI&sig=qh5_IB9ZpoosMXrZw1NJNNTpX_E&redir_esc=y#v=onepage&q=El%20dise%C3%B1o%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20cuali: Ediciones Morata.

<https://dpp2017blog.files.wordpress.com/2017/08/disec3b1o-de-la-investigac3b3n-cualitativa.pdf>

Gómez Miranda, O. M. (2023). Actitudes emprendedoras de estudiantes universitarios: caso de

- una institución de educación superior en Colombia. *Tendencias*, 24(1), 174-197.
<https://doi.org/https://doi.org/10.22267/rtend.222302.220>
- Gomez, J., y Cardozo, B. (2017). *Ecosistema de emprendimiento para las personas afectadas por el conflicto en el municipio de chía*.
<https://repositorio.ucundinamarca.edu.co/handle/20.500.12558/1232>
- Grau, S. P. (2021). *Habilidades blandas en la formación de un emprendedor*. Colombia: Tesis de Grado, Universiada Militar de Nueva Granada.
- Grau, S. P. (2021). *Habilidades blandas en la formación de un emprendedor*. Colombia: Universidad Militar Nueva Granada.
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/40349/GrauCastroSamantaPaulina2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hall, B. P. (1994). *Values Shift: A Guide to Personal & Organizational Transformation*. California: Twin Lights Publishing.
- Héctor, C. R., Laura, B. H., y Harry, V. C. (2019). Financiamiento de microempresas según la perspectiva de género en el cantón Machala. *Revista Cumbres*, 5(2), 33 - 47.
<https://doi.org/https://doi.org/10.48190/cumbres.v5n2a3>
- Huarca, Y., y Murillo, M. (2021). *Habilidades blandas y capacidad emprendedora en una empresa comercial, Arequipa-2021*. Tesis de Grado, Universida Cesar Vallejo.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/89582>
- Ibáñez, G. R., Fernández, Y. L., Sánchez, N. M., & Black, W. E. R. (2021). La creación de emprendimientos y su incidencia en las personas naturales de la ciudad de Machala. , . *593 Digital Publisher CEIT*, 6(5), 180-190.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33386/593dp.2021.5.687>

- Ibarra, D. (2018). *Emprendimiento y entorno emprendedor*. Catalunya: Nota técnica ACCID, Universidad de la Rioja.
- INEC. (2011). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Censo Nacional Económico: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/CENEC/Presentaciones_por_ciudades/Presentacion_Machala.pdf
- Martín, K. (2021). *La importancia de las habilidades blandas en un emprendimiento*. Colombia: Universidad de Nueva Granada. <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/40388>
- Martinez, J. C., Arias, J. V., Pineda, I. J., y Orellana, B. S. (2021). Relación del nivel de formación académica de las mujeres sobre su capacidad emprendedora para la creación de emprendimientos Machala 2021. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(6), 18-35. <https://doi.org/https://doi.org/10.33386/593dp.2021.6.719>
- Maturana, G., y Guzmán, F. (2019). *Las competencias blandas como complemento de las competencias duras en la formación escolar*. 2-13: Revista EURITMIA—Investigación, Ciencia y Pedagogía, 1. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/40388/Martin%20Abella%20Karen%20Daniela%202021.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Entonces%2C%20las%20habilidades%20blandas%20no,un%20mundo%20tan%20cambiante%20como>
- Medina, E., Moncayo, O., Jácome, L., y Albarracín, M. (2017). El emprendimiento en el Sistema Universitario. *Didasc@lia: Didáctica y Educación*, 8(1), 163-178. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6630552>
- Mendoza, E. O. (2022). Evaluación de habilidades emprendedoras y su aporte al desarrollo económico en la ciudad de Loja. *Polo del conocimiento*, 4(1). <https://doi.org/10.23857/pc.v7i6.4116>

- Messina, M., González, S., Mari, J., Castro, R., Rivas, A., y Pena, J. (2018). *Manual didáctico Emprendedurismo*. <https://www.cse.udelar.edu.uy/wp-content/uploads/2018/12/Manual-dida%CC%81ctico-Emprendedurismo-Messina.pdf>
- Navarrete, C. V., y Gutiérrez, O. P. (2017). Métodos para mejorar la eficiencia y la toma de decisiones en la gestión de inventarios//Methods to improve efficiency and decisions in inventory management. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(22), 10(22), 29-38.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6151210>
- Noticias El Universo. (11 de octubre de 2022). *¿Machala, un imán de inversiones y nuevas empresas?* www.eluniverso.com:
<https://www.eluniverso.com/noticias/economia/machala-un-iman-de-inversiones-y-nuevas-empresas-nota/>
- Ojeda, P. C. (2020). Niveles de investigación. *Acta Académica*.
<https://www.aacademica.org/cporfirio/17>
- Orihuela, N. (2022). Emprendimiento femenino: características, motivos de éxito, limitantes, involucrados y consecuencias. *INNOVA Research Journal*, 7(1), 7(1), 109-122.
<https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v7.n1.2022.1946>
- Oscoco, J. (2019). *Habilidades duras y desempeño de tareas en la oficina general de administración del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Cercado de Lima 2019*. Tesis de grado.
- Oscoco, J. (2019). *Habilidades duras y desempeño de tareas en la oficina general de administración del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Cercado de Lima 2019*.
- Pedraza, D. C. (2021). *Cómo influyen las habilidades blandas en el crecimiento de una microempresa*. Colombia: Universidad Militar de Nueva Granada.

https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/41255/PedrazaSanchezDianaCatalina2021_Ensayo.pdf?sequence=3&isAllowed=y#:~:text=Las%20habilidades%20blandas%20son%20fundamentales,mejora%20continua%20de%20la%20organizaci%C3%B3n.

Pluzhnirova, E., Zhivoglyad, M., Kulagina, J., y Morozova, N. (2021). Formación de habilidades blandas en estudiantes de instituciones de educación superior. *Revista Eduweb*, 15(1), 112-122. <https://doi.org/https://doi.org/10.46502/issn.1856-7576/2021.15.01.10>

Quispe, A. L., Padilla, M. P., Telot, J. A., y Nogueira, D. (2017). Tecnologías de información y comunicación en la gestión empresarial de pymes comerciales. *Ingeniería Industrial*, 38(1), 38(1), 81-92. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362017000100008

Ramírez, M. A., & Manjarrez, N. N. (2022). Habilidades blandas y habilidades duras, clave para la formación profesional integral. *Ciencias Sociales y Económica*, 6(2), 27-37. <https://doi.org/https://doi.org/10.18779/csye.v6i2.590>

Ramos Galarza, C. A. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-6. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>

Romero, G. A., López, Y. M., Mora, N. V., y Romero, W. E. (2021). La creación de emprendimientos y su incidencia en las personas naturales de la ciudad de Machala. 593 *Digital Publisher CEIT*, 6(5), 180-190. <https://doi.org/https://doi.org/10.33386/593dp.2021.5.687>

Romero, J. O. (Noviembre de 2020). *Análisis del crecimiento de los emprendimientos dinámicos en la ciudad de Guayaquil*. Universidad Salesiana: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19481/3/UPS-GT003025.pdf>

- Salcedo, R. E., & Campoverde, L. J. (2021). El Comercio Informal en la ciudad de Machala en Situación Post-Pandemia en el año 2020; regulación en el Ordenamiento Jurídico y Propuesto de Ordenanza. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores, 9(SPE1)*, 1-25. <https://doi.org/https://doi.org/10.46377/dilemas.v9i.3011>
- Sousa, M. J., Almeida, M. D. R., Mastorakis, N. E., Pardalos, P. M., & Katehakis, M. N. . (2014). Entrepreneurial skills development. s, . *Recent Advances in Applied Economic*, 135-139.
- Teece, D. (2018). Business models and dynamic capabilities. . *ScienceDirect*, 51(1), 40-49. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.06.007>
- Zamora, C. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(7), 1-15. <https://w.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

ANEXO

Anexo 1: Cuestionario para encuesta

1. Sexo

Masculino

Femenino

2. ¿Qué nivel académico posee?

- Primaria
- Secundaria
- Tercer nivel
- Cuarto nivel

3. Ante de iniciar su negocio contaba con experiencia laboral en el área:

- Administrativo
- Financiero
- Otro

4. ¿De los siguientes atributos, cual factor considera más importantes que influyen en el éxito de un negocio?

- Liderazgo
- Oportunidades de mercado
- Entorno financiero favorable
- Creatividad e innovación

5. ¿Qué tipo de financiamiento empleo para la creación de su negocio?

- Instituciones financieras

- Ahorros personales
- Préstamo familiar
- Otro

6. Por cual medio se dio a conocer su negocio

- Redes sociales
- Volantes
- Publicidad en radio
- Por conocidos
- Ferias
- Recomendaciones

7. ¿Cuál fue la motivación que impulsó la realización de su negocio?

- Tener independencia económica
- Alcanzar el desarrollo personal
- Por necesidad de mercado
- Facilidades para realizar negocios
- Carencia de un trabajo estable

8. ¿Cuántos tiempos tiene funcionando su negocio en el mercado?

- 1 a 2 años
- 2 a 5 años
- 5 a 10 años
- Más de 10 años

9. ¿Considera que su negocio ha tenido el crecimiento esperado?

- Más de lo esperado
- Menos de lo que tenía proyectado
- Se ha mantenido
- Cuarto nivel

10. ¿En qué porcentaje considera usted que ha crecido de su negocio desde su creación hasta la actualidad?

- 10% - 50%
- 50% - 100%
- 100% - 150%
- 150% o mas

Anexo 2: Reuniones Tutorías

Zoom Meeting 40-Minutes

You are viewing Isabel Narváez's screen

Unmute

Jenner Espinoza

ALEXANDRA M...

Isabel Narváez

Ariana Jaén

Anthony Romero

Recording

Proyecto Integrador - Ariana Jaén, Isabel Narváez | Word

Remaining Meeting Time: 01:37

OROÑEZ MOLINA MIGUEL ANGEL

Gráfico 10

10. ¿A qué clase socioeconómica se considera usted?

Clase socioeconómica	Porcentaje
Clase media	83,6%
Clase alta	9,8%
De extrema pobreza	6,6%

Según la encuesta realizada, el 229 de los ciudadanos se consideran de la clase media, es decir que cuentan con un trabajo seguro y sus ingresos les permite cubrir todas las necesidades que existen dentro y fuera de sus hogares, mientras el 21 de los ciudadanos se consideran de la clase alta porque actualmente gozan de un alto grado de influencia financiera y de un gran poder adquisitivo en donde cuentan con bienes y servicios y el 27 de los ciudadanos se consideran de extrema pobreza porque son personas que no cuentan con ningún beneficio económico y carecen de una vivienda, agua, medicina por ende no pueden satisfacer sus necesidades básicas, ni brindales una educación académica a sus hijos.

Unmute Start Video

Participants 5 Chat Share Screen Record Reactions Apps

Leave

Zoom Meeting 40-Minutes

Remaining Meeting Time: 09:59

Anthony Romero

Jenner Espinoza

Michelle Jamilet...

Anthony Romero

Jenner Espinoza

Michelle Jamileth Luna Mendoza

ALEXANDRA M...

Isabel Narváez

Ariana Jaen

ALEXANDRA MONICA SOLORZANO GONZALEZ

Isabel Narváez

Ariana Jaen

Unmute Start Video

Participants 6 Chat Share Screen Record Reactions Apps

Leave

Zoom Meeting 40-Minutes

Remaining Meeting Time: 09:59

15:31

10/2/2023