

Fecha de presentación: enero, 2015 Fecha de aceptación: febrero 2015 Fecha de publicación: marzo, 2015

ARTÍCULO 8

CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES DE LOS SECTORES DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS EN NUEVA LOJA

GENERAL CHARACTERISTICS OF THE PROFILE OF ENTREPRENEURS OF TRADE AND SERVICES SECTORS IN NEW LOJA

MSc. Adriano Ricardo Brivio Borja¹

E-mail: adrianobrivio@yahoo.es

Dr. C. Jorge Simón Pérez de Corcho Fuentes¹

E-mail: perezdecorchojorge@gmail.com

¹ Universidad Metropolitana del Ecuador. Quito. República del Ecuador.

¿Cómo referenciar este artículo?

Brivio Borja, A. R., & Fuentes Pérez de Corcho, J. S. (2014). Caracterización general del perfil de los emprendedores de los sectores del comercio y los servicios en Nueva Loja. *Universidad y Sociedad* [seriada en línea], 7 (1). pp. 64-73. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/>

RESUMEN

El perfil del emprendedor del nororiente ecuatoriano como actor del desarrollo económico local aún es desconocido en sus características por parte de la sociedad y de los sectores público y privado como elementos básicos del fortalecimiento de la zona. La presente investigación tiene como objetivo determinar el perfil del emprendedor para establecer eventos de capacitación que se han de desarrollar para ser competitivos en la región a los que laboran en los sectores comercio y servicios.

Palabras clave:

Emprendimiento, asociatividad, desarrollo local, actitud del emprendedor, entrenamiento.

ABSTRACT

The profile of the entrepreneur of northeastern Ecuador acting local economic development is still unknown in their characteristics by the society and the public and private sectors as basic elements of strengthening the area. This research aims to determine the profile of the entrepreneur to establish training events be developed to be competitive in the region to those working in trade and services sectors.

Keywords:

Entrepreneurship, associations, local development, entrepreneurial attitude, training.

INTRODUCCIÓN

Según Nueno (2009), *“el espíritu emprendedor aparece en las circunstancias más adversas. En el momento en que se permite ser empresario, alguien pone en juego la imaginación y el esfuerzo para descubrir una oportunidad y transformarla en un negocio”*.

De acuerdo con Navarro (2012), *“un emprendedor es quien detecta una oportunidad, traduce esta oportunidad en objetivo a alcanzar, planifica una estrategia para lograrlo, organiza acciones para realizarla, motiva a quienes estarán implicados en su ejecución y controla la implementación de la idea en proyecto”*.

Este mismo autor (Navarro, 2012), destaca que *“las causas que conducen al aumento del número de empresas de una economía son complejas y variadas...”, además dice que “la creación de empresas está guiada por la existencia de oportunidades de negocio y por la inclinación de la población a crear empresas para aprovechar tales oportunidades... “Además este autor menciona que “las personas que piensan la posibilidad de emprender negocios deben orientar sus habilidades para iniciar y tramitar una empresa...” y finalmente dice que “entre la población se da una escasez de formación y habilidades necesarias para crear y formalizar empresas, el nivel de empresarialidad podría ser bajo pese a la existencia de oportunidades de negocio”*.

Por su parte, Garzon (2004), afirma que el Ecuador consta entre *“los 15 países con mayor tendencia a iniciar nuevos negocios, gracias a sus fortalezas de sus emprendedores son la juventud y la capacidad de detectar oportunidades del mercado; sus debilidades, la falta de capital y la poca capacitación”*.

Los criterios de los autores citados permiten destacar el importante papel que pueden desempeñar los emprendedores en el desarrollo del Ecuador, país donde cada vez toma mayor importancia el cambio de la matriz productiva, a la vez que se señala la falta de capacitación como una de las dificultades a superar.

En este contexto, es muy importante determinar el perfil del emprendedor, considerando como tal al conjunto de rasgos peculiares que lo caracterizan.

De acuerdo con Garzon (2004) y McClelland (1962), al evaluar el perfil del emprendedor, *“una puntuación alta significa que la pauta de comportamiento se pone en práctica frecuentemente y una puntuación baja significa que la pauta de comportamiento no se suele poner en práctica”*. Gutierrez (2014), que explica el test de McClelland (1962), plantea que la evaluación de las relaciones entre pautas del perfil deseado del emprendedor, debería corresponderse con los siguientes criterios *“fijar metas la puntuación más alta; fijar metas debe estar por encima de persistencia; persistencia debe tener una puntuación similar a búsqueda de oportunidades e iniciativa (distancia máxima 5 puntos); correr riesgos calculados está relacionado con las pautas de*

autoconfianza e independencia y búsqueda de información; autoconfianza e independencia debe tener una puntuación similar a cumplimiento (distancia máxima 5 puntos)”.

Dentro del perfil del emprendedor, su formación es de vital importancia, ya que, como destacan Jaramillo, Escobedo, Morales & Ramos (2012), un elemento asociado a la productividad de las actividades productivas y comerciales *“es la capacitación para mejorar habilidades. Por tanto, la motivación para emprender, así como la adquisición de información y conocimiento con la capacitación, son elementos del capital humano, que afectan la capacidad de innovación de las empresas”*.

Para Flor & Castellanos (2011), capacitación es la operalización de estrategias de formación y desarrollo del capital humano, a través de la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, desarrollo de habilidades y actitudes para la búsqueda de niveles de eficiencia económica y social”. En correspondencia con este criterio, la capacitación es de gran importancia para el desarrollo de las empresas, incluyendo las de comercio y servicio.

Según Valverde (2011), el sector de comercio se dedica a *“la compraventa de mercaderías sin transformación realizadas por empresas y/o establecimientos...”*, mientras el de servicios se corresponde a *“un conjunto de acciones que indagan para responder a necesidades de un cliente o de alguna persona común, estos servicios aunque no se ven están presentes en casi todas las actividades que realiza el ser humano, ellos son los mayores contribuyentes al bienestar de los ciudadanos”*.

En el Ecuador, y en especial en esta zona del nororiente del país, los sectores más prósperos son los de comercio y servicios, los cuales dan vitalidad a la economía del país. Sin embargo, aún no se ha caracterizado el perfil de los emprendedores en estos sectores, lo cual puede contribuir a la conformación de programas de capacitación que contribuyan a una mayor competitividad de sus negocios.

Así, el presente trabajo tiene como objetivo determinar el perfil del emprendedor, a partir de la realización de encuestas de campo en la ciudad de Nueva Loja, para establecer eventos de capacitación que se han de desarrollar contribuyendo a la elevación de la competitividad de los emprendedores que laboran en los sectores comercio y servicios.

DESARROLLO

Se procedió a la evaluación del perfil de las personas que desarrollan actividades económicas en los sectores comerciales y de servicios en la ciudad de Nueva Loja, y a la elaboración de una propuesta de temas de capacitación tomando en consideración los criterios de los emprendedores y las características de los sectores estudiados.

La investigación se desarrolló en el período de marzo a noviembre del 2011, en el Nororiente Ecuatoriano, en la frontera con Colombia, región de grandes posibilidades en todos los sectores productivos, generadores de empleo, orientados al desarrollo económico local, a través del accionar de emprendedores competitivos, creativos e innovadores.

El método manejado en esta investigación es el explicativo, el cual acude al análisis, síntesis e interpretación de datos, previos a un conocimiento profundo de la fundamentación teórica, contrastada con la enunciación de preguntas directrices. Según Andino (2007), la investigación se identifica por *“el manejo de recolección de información en fuentes primarias, seleccionados, analizados y presentados los resultados coherentes y actualizados”*.

La encuesta se aplicó a 169 emprendedores del sector del comercio y 141 de los servicios, de ambos sexos, seleccionados aleatoriamente, todos de la ciudad de Nueva Loja.

Más del 60 % de los emprendedores encuestados poseen edades que oscilan de 25 a 42 años, observándose además, en las muestras obtenidas, una mayor proporción de jóvenes de menor edad en el sector de los servicios en comparación con los del comercio (Anexo 1), probablemente motivado por el hecho de que las inversiones requeridas para iniciar y mantener un negocio en este último sector se requieren de más recursos y conocimientos, los cuales podrían ser una barrera para los más jóvenes.

Al valorar el nivel educacional de los emprendedores (Anexo 2), se obtuvo que aproximadamente el 30 % de los encuestados estudió, como máximo, nivel primario, lo que constituye una alta proporción. Además, se aprecian tendencias diferentes entre ambos sectores, con mayor proporción de graduados de nivel secundario (de 7° a 12° nivel de escolaridad) y universitario en el sector de comercio, con casi el 80 % de los emprendedores, llegando a poco más del 60 % del total en los servicios. Tal comportamiento puede estar en correspondencia con las diferencias en cuanto a características y exigencias de ambos sectores.

Es importante destacar que en la zona donde se realizó la investigación la mayoría de personas residentes provienen de otras provincias del Ecuador, muchas de las cuales vienen de la zona rural, lo que ha influido en su bajo nivel de escolaridad, debido a la carencia de oportunidades, entre otras razones.

Al valorar el número de emprendimientos realizados por los encuestados, y el tiempo de permanencia activa de los mismos en el mercado, se observa que existe una gran estabilidad en los mismos (Anexos 3 y 4). El 90 % de los encuestados ha tenido de 1 a 3 emprendimientos, y aproximadamente el 90 % de los emprendimientos evaluados en el momento

de la realización de las encuestas poseía más de un año de funcionamiento.

Estos resultados se obtienen a pesar de que el nivel escolar de muchos de los encuestados es bajo, lo que indica que existe un potencial importante de crecimiento si se realizan programas de capacitación que mejoren su actividad.

Otro aspecto a tener en cuenta lo constituye el hecho de que los emprendimientos objeto de investigación se encuentran en una región petrolera, lo que origina la necesidad de que los residentes en la zona generen sus propios empleos, aprovechando la oportunidad de ofrecerle bienes y servicios a los técnicos y empleados del sector petrolero y demás potenciales clientes que se establezcan en la zona.

Los resultados de las encuestas realizadas, en lo que se refiere al perfil de los emprendedores de los sectores de comercio y servicios en la ciudad de Nueva Loja (Anexo 5), no se corresponde con el propuesto por McClelland (1962). Importantes acciones que debe realizar el emprendedor, como fijar metas, buscar información y correr riesgos calculados, han sido relegadas a un segundo plano, lo que no permite un mejor desempeño de los negocios en estos sectores.

De acuerdo con las respuestas ofrecidas por los encuestados, los emprendedores del sector de los servicios son más persuasivos que los del sector de comercio, y también fijan metas, planifican, corren riesgos calculados y cuentan con redes de apoyo en mayor proporción que sus colegas del comercio. La proporción de respuestas afirmativas de los emprendedores de los servicios fue más de un 10 % superior a las recibidas de parte de los dedicados al comercio.

Las actitudes manifestadas por los emprendedores encuestados (Anexo 6) muestran una alta correspondencia para los dos sectores investigados. Como aspectos menos favorables se podrían señalar la menor disposición para recuperarse frente al fracaso, la falta de actualización y de disposición para enfrentar riesgos, en comparación con las demás actitudes que los caracterizan.

En el anexo 4 las actitudes coinciden en los dos sectores como es toma de decisiones, autoconfianza, perseverancia, abre sus propios caminos, es creativo, positivo, tiene iniciativas, independencia, tiene propósitos, sabe que nada es gratis y es entusiasta.

Para determinar las necesidades de capacitación de los emprendedores encuestados se tuvo en cuenta las respuestas ofrecidas por estos durante la investigación (Anexos 7 y 8), y las exigencias de los sectores sometidos a evaluación, por lo que no existe correspondencia plena entre ambos.

Los temas de capacitación propuestos consideran los resultados de las encuestas así como las características y exigencias de los sectores de comercio y de los servicios. La propuesta incluye 11 temas para cada sector, de los cuales siete son comunes para ambos y cuatro específicos para cada uno de ellos. Esta opción permite crear grupos mixtos que reciban inicialmente los temas comunes, agrupándose a continuación en grupos para cada sector con el propósito de completar la capacitación con los restantes temas.

La propuesta temática para el sector del comercio incluye:

- Asociatividad y cadenas productivas.
- Computación básica.
- Emprendimiento.
- Inventarios.
- Marketing.
- Servicio al cliente.
- Ventas.
- Estrategia empresarial.
- Liderazgo.
- Manejo contable.
- Trabajo en equipo.

Por su parte para el sector de los servicios se incluyó:

- Asociatividad y cadenas productivas.
- Computación básica.
- Emprendimiento.
- Inventarios.
- Marketing.
- Servicio al cliente.
- Ventas.
- Administración de personal.
- Finanzas.
- Gestión administrativa.
- Técnicas de negociación.

Para la realización de las actividades de capacitación los facilitadores o docentes deben tener en cuenta las características de los grupos de emprendedores, utilizando además métodos activos en los cuales se aproveche la experiencia de cada participante como punto de partida para desarrollar la

formación, perfeccionando los conocimientos y habilidades de los participantes.

CONCLUSIONES

La evaluación de las características de los emprendedores de comercio y servicios en la ciudad Nueva Loja, en el nororiente de Ecuador, refleja un alto porcentaje de ellos con bajo nivel educacional, que puede incidir negativamente en el desempeño alcanzado en sus negocios. A pesar de esta circunstancia han conseguido estabilidad en sus emprendimientos, lo que podría mejorar aún más con una adecuada capacitación.

A partir del perfil y las necesidades de capacitación manifestadas por los emprendedores, y de las características de los sectores investigados, se proponen temas de capacitación que se consideran pertinentes para las características locales de la región investigada. Esta propuesta permite su ejecución tanto en grupos independientes por sectores como desarrollando inicialmente los módulos comunes para después formar grupos para concluir independientemente los sectores de comercio y servicios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andino, P. (2007). *El Proyecto de Grado*. Quito: PH Ediciones.
- Díaz Pérez, M., & Lugo González, L. (2003). El espíritu emprendedor. Una experiencia aplicada en la empresa. *Revista Cubana de Psicología*, Vol. 20. No. 3. 222-237.
- Flor, G., & Castellanos, O. (2011). Evaluación del impacto de la formación y capacitación profesional. Quito: Ecuador F:B:T. Cia Ltda.
- Garzon, M. D. (2004). Las pautas del comportamiento emprendedor como base para el diseño de planes formativos para emprendedores. *Periferica*, 16.
- Gutierrez, J.J. (2014). *Pautas de comportamiento emprendedor*. Buenos Aires: Mundos en tierra de emprendedores.
- Jaramillo Villanueva, J., Escobedo Garrido, J., Morales Jiménez, J., & Ramos Castro, J. (2012). Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México. *Entramado*, 8.(1.), pp. 44-57.
- McClelland, D. (1962). *Autodiagnostico del perfil emprendedor*. New York: Free Press.
- Navarro, R. (2012). Factores condicionantes de la actividad emprendedora. *Facultad de Psicología*, 8.
- Nueno, P. (2009). *Emprendiendo hacia el 2020. Una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Barcelona: Deusto S.A. Ediciones.

Rovayo Vera, G. (2010). Los Tres Desafíos del Emprendedor Ecuatoriano: Capital, Capacitación, Confianza. Revista *Emprende*, pp. 1-3.

Senplades. (2009). Plan Nacional para el buen vivir 2009-2013. Quito: Mariscal .

Valverde , M. (2011). Manual para determinación de actividades económicas principal y secundaria de la empresa. Quito: INEC.

ANEXOS

A.1. Caracterización por edad y sexo de los emprendedores de los sectores de comercio y servicios, encuestados en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.

Sector Comercio

Edades	Hombres		Mujeres		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Menos de 18	3	3,80	2	2,22	5	2,96
19 A 24	5	6,33	3	3,33	8	4,73
25 A 30	14	17,72	30	33,33	44	26,04
31 A 36	14	17,72	24	26,67	38	22,49
37 A 42	17	21,52	18	20,00	35	20,71
43 A 48	11	13,92	5	5,56	16	9,47
49 A 52	7	8,86	1	1,11	8	4,73
53 A 58	4	5,06	5	5,56	9	5,33
Más de 59	4	5,06	2	2,22	6	3,55
Total	79	100,00	90	100,00	169	100,00

Fuente: Elaboración propia.

Sector Servicios

Edades	Hombres		Mujeres		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Menos de 18	1	1,27	2	3,23	3	2,13
19 A 24	8	10,13	10	16,13	18	12,77
25 A 30	19	24,05	14	22,58	33	23,40
31 A 36	16	20,25	11	17,74	27	19,15
37 A 42	19	24,05	11	17,74	30	21,28
43 A 48	13	16,46	4	6,45	17	12,06
49 A 52	3	3,80	6	9,68	9	6,38
53 A 58	0	0,00	4	6,45	4	2,84
Más de 59	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Total	79	100,00	62	100,00	141	100,00

Fuente: Elaboración propia.

Sectores Comercio y Servicios (totales)

Edades	Hombres		Mujeres		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Menos de 18	4	2,53	4	2,63	8	2,58
19 A 24	13	8,23	13	8,55	26	8,39
25 A 30	33	20,89	44	28,95	77	24,84
31 A 36	30	18,99	35	23,03	65	20,97

Edades	Hombres		Mujeres		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
37 A 42	36	22,78	29	19,08	65	20,97
43 A 48	24	15,19	9	5,92	33	10,65
49 A 52	10	6,33	7	4,61	17	5,48
53 A 58	4	2,53	9	5,92	13	4,19
Más de 59	4	2,53	2	1,32	6	1,94
Total	158	100,00	152	100,00	310	100,00

Fuente: Elaboración propia.

A.2 Nivel educacional de los emprendedores de los sectores de comercio y servicios, encuestados en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.

Nivel educacional	Sector Comercio		Sector Servicios		Totales	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Ninguna	8	4,73	10	7,09	18	5,81
Primaria	30	17,75	42	29,79	72	23,23
Secundaria	97	57,40	55	39,01	152	49,03
Universidad	34	20,12	34	24,11	68	21,94
Totales	169	100,00	141	100,00	310	100,00

Fuente: Elaboración propia.

A.3 Cantidad de emprendimientos realizados por los encuestados de los sectores de comercio y servicios, en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.

Cantidad de emprendimientos	Sector Comercio		Sector Servicios		Totales	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
1 a 3	150	88,76	130	92,20	280	90,32
4 a 7	14	8,28	7	4,96	21	6,77
8 a 10	4	2,37	4	2,84	8	2,58
Más de 10 años	1	0,59	0	0,00	1	0,32
Totales	169	100,00	141	100,00	310	100,00

Fuente: Elaboración propia.

A.4 Tiempo de permanencia activa (operación) de los negocios gestionados por los emprendedores de los sectores de comercio y servicios, encuestados en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.

Tiempo de operación	Sector Comercio		Sector Servicios		Totales	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Menos de 1 año	18	10,65	17	12,06	35	11,29
1 a 3	64	37,87	78	55,32	142	45,81
4 a 10	64	37,87	30	21,28	94	30,32
Más de 10	23	13,61	16	11,35	39	12,58
Totales	169	100,00	141	100,00	310	100,00

Fuente: Elaboración propia.

A.5 Perfil del emprendedor, según los resultados de las encuestas realizadas a emprendedores de los sectores de comercio y servicios, en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.

Perfil del emprendedor	Comercio				Servicios			
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%
Es persistente (2)	167	98,82	2	1,18	138	97,87	3	2,13
Cumplimiento	164	97,04	5	2,96	141	100,00	0	0,00
Busca oportunidades (3)	159	94,08	10	5,92	141	100,00	0	0,00
Exige eficiencia y calidad	158	93,49	11	6,51	134	95,04	7	4,96
Autoconfianza e independencia (5)	150	88,76	19	11,24	127	90,07	14	9,93
Es persuasivo	140	82,84	29	17,16	135	95,74	6	4,26
Fija metas (1)	140	82,84	29	17,16	133	94,33	8	5,67
Busca información (6)	140	82,84	29	17,16	126	89,36	15	10,64
Planifica	129	76,33	40	23,67	134	95,04	7	4,96
Correr riesgos calculados (4)	111	65,68	58	34,32	113	80,14	28	19,86
Cuenta con redes de apoyo	110	65,09	59	34,91	104	73,76	37	26,24

Fuente: Elaboración propia.

A.6 Actitudes de los emprendedores de comercio y servicios en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.

Características-actitudes	Comercio				Servicios			
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%
Toma decisiones	163	96,45	6	3,55	133	94,33	8	5,67
Autoconfianza	162	95,86	7	4,14	137	97,16	4	2,84
Perseverancia	160	94,67	9	5,33	139	98,58	2	1,42
Abre sus propios caminos	160	94,67	9	5,33	134	95,04	7	4,96
Es creativo	159	94,08	10	5,92	133	94,33	8	5,67
Es positivo	158	93,49	11	6,51	140	99,29	1	0,71
Iniciativa	155	91,72	14	8,28	139	98,58	2	1,42
Independencia	155	91,72	14	8,28	131	92,91	10	7,09
Tener propósitos	154	91,12	15	8,88	137	97,16	4	2,84
Saber que nada es gratis	153	90,53	16	9,47	137	97,16	4	2,84
Es entusiasta	153	90,53	16	9,47	134	95,04	7	4,96
Se recupera frente al fracaso	151	89,35	18	10,65	122	86,52	19	13,48
Es dinámico	150	88,76	19	11,24	126	89,36	15	10,64
Es flexible	150	88,76	19	11,24	122	86,52	19	13,48
Inconformidad	136	80,47	30	17,75	103	73,05	38	26,95
Se actualiza permanentemente	132	78,11	37	21,89	118	83,69	23	16,31
Confronta miedos	127	75,15	42	24,85	126	89,36	15	10,64
Riesgo	120	71,01	49	28,99	126	89,36	15	10,64
Encaja golpes	116	68,64	53	31,36	104	73,76	37	26,24

Fuente: Elaboración propia.

A.7 Necesidades de capacitación para emprendedores del sector comercio, encuestados en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.

Necesidad	Alta		Media		Baja	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Emprendimiento	118	69,82	50	29,59	1	0,59
Calidad total	108	63,91	52	30,77	9	5,33
Servicio al cliente	108	63,91	43	25,44	18	10,65
Gestión administrativa	106	62,72	50	29,59	13	7,69
Inventarios	105	62,13	50	29,59	14	8,28
Trabajo en equipo	104	61,54	48	28,40	17	10,06
Administración de personal	103	60,95	55	32,54	11	6,51
Ventas	103	60,95	48	28,40	18	10,65
Finanzas	101	59,76	47	27,81	21	12,43
Manejo contable	100	59,17	58	34,32	11	6,51
Marketing	100	59,17	55	32,54	14	8,28
Diseño de proyectos	100	59,17	54	31,95	15	8,88
Técnicas de negociación	100	59,17	48	28,40	21	12,43
Imagen corporativa	99	58,58	59	34,91	11	6,51
Creación de empresas	97	57,40	55	32,54	17	10,06
Estrategia empresarial	95	56,21	60	35,50	14	8,28
Obtención de recursos	95	56,21	57	33,73	17	10,06
Asociatividad y cadenas productivas	94	55,62	65	38,46	10	5,92
Planificación estratégica	93	55,03	58	34,32	18	10,65
Idioma extranjero	93	55,03	55	32,54	21	12,43
Computación básica	90	53,25	59	34,91	20	11,83
Liderazgo	90	53,25	59	34,91	20	11,83
Plan de negocios	90	53,25	58	34,32	20	11,83

Fuente: *Elaboración propia.**A.8 Necesidades de capacitación para emprendedores del sector servicios, encuestados en la ciudad de Nueva Loja, Ecuador.*

Necesidad	Alta		Media		Baja	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Manejo contable	106	75,18	25	17,73	10	7,09
Servicio al cliente	94	66,67	26	18,44	21	14,89
Administración de personal	92	65,25	38	26,95	11	7,80
Trabajo en equipo	92	65,25	27	19,15	22	15,60
Ventas	89	63,12	28	19,86	24	17,02
Liderazgo	88	62,41	42	29,79	11	7,80
Calidad total	84	59,57	40	28,37	17	12,06
Técnicas de negociación	84	59,57	34	24,11	23	16,31

Necesidad	Alta		Media		Baja	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Emprendimiento	82	58,16	43	30,50	16	11,35
Marketing	69	48,94	61	43,26	11	7,80
Planificación estratégica	69	48,94	52	36,88	20	14,18
Finanzas	69	48,94	51	36,17	21	14,89
Imagen corporativa	68	48,23	53	37,59	20	14,18
Gestión administrativa	67	47,52	54	38,30	20	14,18
Idioma extranjero	66	46,81	43	30,50	32	22,70
Estrategia empresarial	65	46,10	54	38,30	22	15,60
Asociatividad y cadenas productivas	65	46,10	51	36,17	25	17,73
Computación básica	64	45,39	56	39,72	21	14,89
Plan de negocios	62	43,97	58	41,13	21	14,89
Obtención de recursos	61	43,26	60	42,55	20	14,18
Diseño de proyectos	61	43,26	42	29,79	38	26,95
Inventarios	57	40,43	64	45,39	20	14,18
Creación de empresas	52	36,88	52	36,88	37	26,24

Fuente: Elaboración propia.