

## LOS TRES EJES QUE MUEVEN EL MUNDO DE LA GERENCIA DEL EMPRENDEDOR

### THE THREE AXES THAT MOVE THE WORLD OF THE ENTREPRENEUR'S MANAGEMENT

Lila Arias Presilla <sup>1</sup>

 <https://orcid.org/0000-0003-1513-3028>

#### RESUMEN

El emprendedor en la gerencia juega un papel fundamental, porque de éste depende el éxito del emprendimiento. Para ello, existen tres (3) ejes a tomar en cuenta: toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad, los cuales están interrelacionados con la actitud del emprendedor, su estilo de gerencia y la manera como gestiona los recursos financieros. A través de este artículo presentamos la interpretación efectuada a los tres ejes que mueven la gerencia del emprendedor para mejorar la gestión de los emprendimientos, ubicados en el Municipio Libertador del estado Mérida. La investigación es de enfoque cualitativo, paradigma interpretativo, el método usado fue el fenomenológico-hermenéutico. Las indagaciones se tomaron de cinco (5) emprendedores, con cinco (5) años constituidos los emprendimientos. Esto se logró usando una entrevista a profundidad con un guión de seis (6) preguntas, dos por cada eje. En las consideraciones finales se muestran estrategias para mejorar la práctica gerencial del emprendedor. Se recomendó que debe tener la responsabilidad, fuerza y pasión como bases para tomar decisiones efectivas en función del recurso adecuado, así facilitar la constante innovación e influenciar de manera positiva en la empresa por ende en la competitividad que demanda el mercado y la gerencia de hoy.

**Palabras Claves:** ejes, movimiento gerencial, emprendedor.

#### ABSTRACT

The entrepreneur in management plays a fundamental role, because the success of the venture depends on it. For this, there are three (3) axes to take into account: decision making, financial capacity and competitiveness, which are interrelated with the attitude of the entrepreneur, his management style and the way he manages financial resources. Through this article we present the interpretation made to the three axes that move the entrepreneur's management to improve the management of the enterprises, located in the Libertador Municipality of the Mérida state. The research has a qualitative approach, an interpretive paradigm, the method used was the phenomenological-hermeneutical. The inquiries were taken from five (5) entrepreneurs, with five (5) years established the ventures. This was achieved using an in-depth interview with a script of six (6) questions, two for each axis. The final considerations show strategies to improve the entrepreneur's managerial practice. It was recommended that you must have the responsibility, strength and passion as the basis for making effective decisions based on the appropriate resource, thus facilitating constant innovation and positively influencing the company, therefore, in the competitiveness demanded by the market and today's management.

**Keywords:** axes, management movement, entrepreneur.

<sup>1</sup> Universidad Fermín Toro  
Cabudare - Venezuela  
Correo: [lila.arias@gmail.com](mailto:lila.arias@gmail.com)

## INTRODUCCIÓN

La evolución de la gerencia ha estado marcada por diferentes aspectos que de alguna manera son incidentes en el funcionamiento organizacional y gerencial de las empresas, negocios o emprendimientos. Por otro lado, las teorías gerenciales persiguen una finalidad la cual es cambiada según la episteme y el contexto imperante. Como sugiere Bachelard (2004), “Lo anterior hace entrever que siempre se está ante la influencia del entorno, de la sociedad, de los valores, cultura, la religión, la moda, entre otros” (p. 282). Esto debido a la finalidad última de la gerencia, buscar el bienestar humano en un equilibrio armónico con todos los elementos de la creación.

Ahora bien, la gerencia del emprendedor en la actualidad se mueve por muchos aspectos contemplados internamente y externamente a la organización. Para el caso particular del artículo desarrollado, se tomaron tres ejes que la investigadora considera decisivos para cambiar el rumbo del emprendimiento; el eje de la toma de decisiones la cual es crucial desde el momento que inicias el proyecto, el eje de la capacidad financiera, recurso necesario para arrancar, desarrollar, consolidar y fortalecer el crecimiento de un negocio y el eje de la competitividad esencial tanto para posicionarte como para marcar éxito empresarial. Esto conlleva a pensar, en emprendedores capacitados para gerenciar entornos dinámicos y cambiantes constantemente.

En efecto, emprendedores líderes, transformadores, motivadores, participativos, innovadores, creador de oportunidades para contribuir al proceso organizativo del emprendimiento; sabiendo que debe estar al consiente de lo competitivo, globalizado y tecnológico del mundo organizacional al cual se enfrenta; con bases sólidas en tomar decisiones asertivas y la capacidad financiera o los recursos financieros adecuados para llevar a cabo los objetivos pautados que conlleven al éxito de la gerencia del emprendedor por consiguiente a garantizar la competitividad de la empresa. Esta es la principal razón por la que el presente

artículo realiza la interpretación efectuada a los tres ejes que mueven la gerencia del emprendedor para mejorar la gestión de los emprendimientos ubicados en el Municipio libertador estado Mérida.

### Objeto de Estudio

El mundo de la gerencia y el emprendedor están íntimamente vinculados. Por ello, el emprendedor encarna la persona que tiene la responsabilidad de gestionar con eficiencia y calidad el emprendimiento. Muchas son las funciones a ejercer como, por ejemplo: tomar decisiones, disponer y administrar eficientemente los recursos financieros, resolver problemas operativos, hacer de la empresa un lugar armónico para elevar la productividad en consecuencia generar resultados competitivos para la organización.

Pero cada emprendedor tiene una huella digital incomparable con otro, significado que conlleva a decir que ejercen la gerencia de formas diferentes; sobre todo en lo referido a la toma de decisiones, la cual influye en la capacidad financiera y la competitividad. Para Vallmitjana (2005), “el emprendedor no es el inventor, ni el inversor capitalista. El emprendedor tiene la función de asignar recursos, tomar decisiones y de organizar innovadoramente la actividad económica” (p. 35). Es decir, el emprendedor es fundamental en el manejo correcto de estos tres ejes, esto con la finalidad de posicionar la empresa en el mercado para hacerla más competitiva y exitosa.

Al respecto, Herrera, et al (2016), indican que “toda organización que se encuentre activa y pretenda ser competitiva en el mercado, debe continuamente tomar decisiones gerenciales y de índole financiero tomando como base la información que arrojan los indicadores formulados” (p. 156). En efecto, es tomar la decisión pertinente para solucionar la problemática en la empresa y alcanzar las metas establecidas incluso bajo condiciones de riesgo e incertidumbre. Por otro lado, los autores expresan que los recursos financieros son muy importantes para el desarrollo organizacional

por eso es conveniente usarlo de manera apropiada; al mismo tiempo sugieren que la competitividad puede terminar por hacer desaparecer empresas menos competitivas e incapaces de generar rendimientos suficientes en el mercado.

En todo caso, la relación entre los tres ejes: toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad con el mundo de la gerencia del emprendedor se da a conocer con los cambios que experimentan el emprendimiento, las actividades gerenciales y económicas en conjunto. Asimismo, la concepción de emprendimientos de calidad obedece a todo un ecosistema integrado que toma características propias de los sujetos, de las realidades externas del mercado, el acceso a recursos financieros e información, señala Zamora (2018), además de “la intervención de los gobiernos a través de programas, proyectos públicos que favorecen en mayor o menor grado la formación de ambientes de negocios propicios para que los emprendedores lleven a cabo sus iniciativas y obtengan beneficios” (p. 16).

En este sentido, la investigación sitúa al Municipio Libertador de la ciudad de Mérida en el estado Mérida, como medio recurrente del fenómeno, porque los tres (3) ejes inciden de manera positiva o negativa la gestión del emprendedor, en consecuencia, el éxito, estancamiento o fracaso del emprendimiento. La problemática descrita se debe a diferentes razones, entre estas: la escasa capacidad financiera propia, el acceso a créditos, el dominio de la competencia por costos, ineficaz toma de decisiones, poca diferenciación en el producto o servicio ofrecido, poca innovación, condiciones del entorno, son algunos de los factores que afectan la realidad fenomenológica.

Ante esta situación, el estudio se plantea las siguientes interrogantes: ¿Un análisis a la situación actual respecto a los tres ejes que mueven la gerencia del emprendedor permitirá conocer la gestión gerencial llevada a cabo? ¿Una revisión crítica de los fundamentos teóricos de los tres (3) ejes toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad facilitará la deducción de la correlación entre

emprendedor y los tres ejes? ¿Una reflexión sobre la influencia que tienen los tres ejes en la gestión gerencial del emprendedor se corresponderá con la actitud asumida por el mismo?

El objetivo general es Interpretar los tres ejes que mueven la gerencia del emprendedor para mejorar la gestión de los emprendimientos ubicados en el Municipio Libertador del estado Mérida. En la investigación se justifica por la interpretación de los tres (3) ejes: toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad, que mueven la gerencia de los emprendedores para mejorar la gestión de los emprendimientos, ubicados en el Municipio Libertador del estado Mérida, se justifica en función de los siguientes aspectos: la investigación del artículo desarrollado arroja un aporte valioso sobre la gestión del emprendedor; lo cual permitirá tomar estrategias que contribuyan a mejorar la práctica gerencial del emprendedor al ejercer, para posibilitar el inicio y desarrollo en el tiempo de lo emprendido.

La creación de una visión de futuro donde el emprendedor juegue su papel principal de ser un sujeto proactivo, dinámico, generador de empleo y crecimiento económico del país, es en la actualidad una preocupación que engloba a todos los entes encargados: educación, estado, emprendedores, organismos, instituciones, sociedad, entre otros. Con más puntualidad dirigida a la gestión del emprendedor con participación activa del estado, que son los que pueden brindar el apoyo para el fortalecimiento y perdurabilidad de los emprendimientos. Sin embargo, los emprendedores se encuentran en una posición de liderazgo fundamental por lo que a pesar de la ayuda que puedan recibir, son ellos los responsables de dirigir la empresa y al equipo de trabajo, hacia un norte acorde con el rumbo adecuado para el logro de los objetivos dentro de la organización.

Consecuentemente, el mundo actual reclama profesionales íntegros, con valores éticos, comprometidos en aportar a la sociedad que conforma el país en todos los momentos históricos; y para ello el emprendedor es clave ya que además de asumir una actitud adecuada,

un estilo de gerencia y gestionar los recursos financieros, en lo posible, debe tratar de afianzar esos principios. Por otro lado, este tipo de investigación deja la puerta abierta para el desarrollo de un estudio que permita una solución más profunda del problema, en beneficio de un contexto determinado; al tiempo que servirá como un antecedente válido para otros trabajos relacionados con el tema planteado.

Entre los antecedentes previos que tratan temas referidos al estudio que como reflexión se muestra en el artículo, que está relacionado con la problemática actual. Al respecto, Arias (2016) expresa que “los antecedentes reflejan los avances y el estado actual del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones” (p. 106). En este sentido, fueron revisados los siguientes trabajos investigativos:

Montenegro, et al (2019), desarrollaron el estudio sobre: “Los emprendedores de la zona 3 del Ecuador: un análisis comparativo desde sus competencias” cuyo objetivo general fue realizar un análisis comparativo del perfil del emprendedor a través de sus competencias en la zona tres del Ecuador. Para la obtención de la información se realizó una encuesta a una muestra de trescientos noventa y siete (397) emprendedores, el análisis es de tipo descriptiva, cuantitativa y cualitativa. Los resultados se fundamentaron estadísticamente con: Kaiser-Meyer-Olkin y la prueba de Bartlett; correlaciones y análisis de componentes principales. Las deducciones revelan que el emprendedor es un sujeto innovador, comprometido con su empresa, atento a las oportunidades, líder, comunicativo, con firmes valores éticos y morales, capaz de enfrentar dificultades de su entorno, principalmente los económicos, tecnológicos, culturales y sociales.

El estudio, se relaciona en cuanto a la propuesta de agrupar en cuatro (4) dimensiones: competencias psicológicas individuales, competencias psicológicas colectivas, competencias cognitivas, competencias axiológicas y un grupo de factores externos, que asumen en la figura emprendedora, una forma

propia cuando emprende por presentar diversos factores como, los inconvenientes para iniciarlo, las motivaciones que tiene un emprendedor, la toma de decisiones, el éxito o fracaso de los mismos a la hora de iniciar y mantener en el tiempo un proyecto empresarial. Asimismo, tiene un aporte con respecto a los factores externos del contexto social donde se desenvuelven, los cuales enfrenta el emprendedor como son los de orden económico, tecnológico, cultural y social; siendo de interés en particular, porque influyen en la actitud del emprendedor en consecuencia en la toma de decisiones que afecta directamente a la empresa.

Ahora bien, el antecedente de Barrios, et al (2019) citado a continuación se corresponde en parte con el artículo desarrollado, específicamente con la influencia de la competitividad, esto se debe a que fue limitante ubicar una investigación que considerara los tres ejes a la vez: toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad. Este autor realizó un artículo sobre: “La Gestión por Procesos en las Pymes de Barranquilla: Factor Diferenciador de la Competitividad Organizacional”; cuyo propósito fue valorar como la gestión por procesos influye en la competitividad y organización de las pequeñas y medianas empresas con más de cinco años en actividad y pertenecientes al sector comercio y servicio, se consideraron tendencias globales que orientan y sugieren mayor dinámica desde los componentes organizacionales.

El estudio fue enmarcado dentro del enfoque cualitativo, apoyado en la revisión documental que resultó valiosa para contrastar los referentes bibliográficos con la actividad del sector real. Los resultados obtenidos exponen que la competitividad es un tema que con el pasar de los años mantiene su vigencia en las organizaciones empresariales y está en continua evolución. También se obtuvo otro resultado que no tiene vinculación directa con el artículo, pero es interesante señalar porque sugiere el uso eficaz de los recursos; se trata sobre la gestión por procesos la cual aporta de manera significativa al impulso de la competitividad empresarial, orientándola hacia la coordinación

y explotación eficiente de los recursos que se dispone en la organización.

La investigación doctoral, es vinculante, porque posee aportes en cuanto a la relevancia de la competitividad para posicionar ventajosamente el emprendimiento dentro del mercado y así garantizar la perdurabilidad de la empresa dentro del mismo. Proporciona teorías sobre ventajas competitivas que puedan ser aplicables a los emprendimientos, para la mejora de su posicionamiento en el sector, en tal sentido, las estrategias sugeridas proporcionan flexibilidad y amplitud, atendiendo a los cambios forjados en la dinámica económica, política, cultural y social actual; por otro lado el aprovechamiento, integración y utilización de los recursos disponibles en la organización debe responder necesariamente a estos nuevos desafíos; por ello, es relevante que las técnicas y mecanismos para alcanzar la competitividad tengan como base la gestión adecuada y eficiente del emprendedor.

## FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Los fundamentos teóricos permiten tener conocimiento sobre el tema tratado en este artículo en referencia a la bibliografía citada. Por otro lado, estas bases teóricas “implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adoptado, para sustentar o explicar el problema planteado”. (Arias, Ob.cit, p. 107). En este sentido, para tener una perspectiva aproximada al tema investigado el desarrollo de las teorías fundamentales se expone de la siguiente manera:

### La Gerencia del Emprendedor

La gerencia del emprendedor se ve influenciada por múltiples aspectos internos y externos a esta. Los internos tienen que ver con las actitudes asumidas por el emprendedor y son diferentes en cada uno, debido a que los seres humanos somos únicos e irrepetibles; quiere decir que son controlables. En cambio, los aspectos externos están relacionados con las

condiciones a nivel político, social, económico y cultural del contexto donde se desenvuelven los emprendimientos, lo que significa que son difíciles de controlar. Para el padre de la gerencia moderna Peter Drucker, la gerencia “es el órgano distintivo y específico de toda organización”. (Drucker, 2002, p. 11). Por otra parte, la gerencia actual debe ser integradora, fundamentada en el humanismo, los valores éticos y la convivencia, contraria a la tradicional que sigue persistiendo. Sin embargo, el mismo autor indica:

Mucho se habla hoy del “fin de las jerarquías”. Pamplinas. En toda institución tiene que haber una autoridad final, es decir, un “jefe”: alguien que pueda tomar la decisión final y esperar que le obedezca. En una situación de peligro común-y toda institución probablemente se encuentre en una situación así tarde o temprano-, la supervivencia de todos depende de que haya claridad en el mando. Si el barco zozobra, el capitán no convoca a una reunión, sino que da una orden. Y si se ha de salvar el barco, todos tienen que obedecer la orden; tienen que saber exactamente a dónde dirigirse y qué hacer, y hacerlo sin “participación” ni discusiones. La “jerarquía” y su aceptación sin cuestionar por parte de todos en la organización viene a ser la única esperanza en una crisis. (Drucker, Ob.cit, pp. 13,14)

La cita anterior, hace clara perspectivas de la gestión gerencial predominante en el presente y futuro, pero con respecto a la toma de decisiones de quien direcciona la organización. Por consiguiente, los encargados de gerenciar un emprendimiento, deben ser rigurosos al momento de seleccionarlas por medio del uso de estrategias adecuadas; en vista que una decisión equivocada puede llevar un negocio al éxito o fracaso. A todos ellos, la gerencia data desde inicios del siglo XIX, debido al apogeo de los negocios y empresas. “Significa gestión y, a su vez, gestión significa administración. Gerencia

es, pues, equivalente a administración”...“puede definirse como el conjunto de acciones que desempeña un gerente para dirigir y representar los negocios de una empresa”.(Ramirez, 2010, p. 24). Es decir, la gerencia organiza estratégicamente los recursos sean económicos, técnicos y humanos; para lograr los objetivos programados administrativamente.

Referente a la palabra emprendedor, proviene del término francés entrepreneur, usada la primera vez por Richard Cantillón (1755), cual lo definió como “un individuo con capacidad de tomar riesgos, observando las discrepancias entre oferta y demanda y las diferentes opciones que le permiten comprar algo más barato para venderlo a un precio mayor” (Sornoza et al, 2018, p. 14). En efecto, un emprendedor afronta enormes obstáculos y retos para asegurar la provisión de los recursos necesarios que permiten el aprovechamiento de las oportunidades de mercado y transformarlas en productos o servicios que generen rentabilidad.

Al mismo tiempo, existe una correlación directa entre emprendedor, gerencia y emprendimiento; dicha correspondencia se ve en lo expresado por Alvarez, et al (2019), las habilidades del emprendedor y su propensión a generar innovación están relacionadas con el emprendimiento, motor del cambio y del crecimiento económico; nada está relacionado con el hecho de crear o no empresas, pero sí con la capacidad de innovar los sujetos. De tal forma, son sujetos conectados e interrelacionados con el entorno y su realidad, líderes, con características únicas para hacerlos perseverantes en lograr el bienestar común.

Por ello, el uso de un estilo de gestión intimidatorio por el emprendedor causa disminución en la productividad y la creatividad, en consecuencia dificultad para realizar bien el trabajo por estar el empleado preocupado por las humillaciones, el menosprecio o en el peor de los casos el despido, teoría poco usual para estos tiempos y es conocida como “teoría x”, aunque aplicada por un exitoso emprendedor, el fundador de apple, Steve jobs, la cual en parte le generó resultados; conduce a la reflexión del

“ser” como gerente. (Phillips y Clare, 2016). En respuesta opuesta, la “teoría y”, sugiere que la “gente funciona mejor si se le da espacio para crear, desarrollarse y asumir responsabilidad por su trabajo” (Phillips y Clare, Ob.cit, p. s/n)

En este sentido, la concepción del quehacer gerencial del emprendedor es clave para el inicio, consolidación y crecimiento de lo emprendido. El emprendedor es un ser proactivo, de mentalidad reflexiva, abierta, para formar equipos integradores en el proceso y la toma de decisiones efectivas que generen competitividad organizacional. Entonces, es elemento central de interrelación entre los tres ejes desarrollados a continuación, pues la actitud asumida para tomar decisiones y la capacidad financiera utilizada, inciden fuertemente en la competitividad.

### **Eje (X). El Eje de la Toma de Decisiones**

La toma de decisiones al inicio y durante la trayectoria gerencial del emprendimiento, es primordial, para el desarrollo efectivo de la gestión e incluso para anticiparse a lo que pueda pasar en el futuro. Para ello es necesario, tomar decisiones asertivas y oportunas. Cabe mencionar, que tomar decisiones trae inmerso los riesgos, producto de la incertidumbre de las mismas, por tener poca o nada de garantía sobre las condiciones en las cuales se tomaron en su momento e incluso para posteriores decisiones estas condiciones no siguen siendo iguales, debido al contexto tan dinámico y cambiante. (Amaya, 2010)

No obstante, es bueno contar con planificación porque ayuda a la elaboración de un análisis reflexivo en equipos participativos, para sí estar menos expuesto lo emprendido. Es de notar que la toma de decisiones siempre es igual a riesgo. Y el emprendedor o gerente debe asumir esos riesgos, de no hacerlo es inherente a nunca tener éxito. Un buen gerente acepta con responsabilidad la decisión tomada así sea en colaboración. Como se indicó anteriormente, la actitud del emprendedor forja su personalidad e influye en la decisión, recurso económico por ende en la competitividad, por las características

propias de cada uno. De acuerdo a esto, Landazury et al (2018) sugiere:

La toma de decisiones por lo general se desarrolla dentro de un contexto y se nutre de factores múltiples al momento que un individuo debe enfrentar una problemática o una situación, donde se originan diferentes cursos de acción o alternativas...el proceso de toma de decisión es una manera sistemática de unir experiencia y hechos, para lograr un mejor juicio de parte del directivo... tiene un constructo teórico empírico que se ha decantado por el factor de la personalidad eficaz de quien toma la decisión, caracterizándose por su asertividad, autoestima, capacidad de trabajo, capacidad de aprender de la experiencia, conciencia comprensiva, imaginación, intuición, entre otros factores que forjan la personalidad eficaz del decisor... la personalidad eficaz es una caracterización teórico-empírica de carácter psicológico compuesta por cuatro dimensiones del yo: fortalezas (autoconcepto y autoestima), demandas (motivación, atribución y expectativas), retos (afrentamiento de problemas y toma de decisiones) y relaciones (comunicación, empatía y asertividad). (p. 8)

De acuerdo a lo citado, es preferible que el emprendedor cumpla con ciertas capacidades para aportar ventajas efectivas y eficaces en la organización. Sobre la validez, se hace un paréntesis para aseverar que las personas con capacidades resilientes cuentan con dichas características, claves para direccionar lo emprendido por el camino correcto, para lograr mayor productividad y rendimiento en consecuencia óptimos beneficios colectivos. La resiliencia supone características actitudinales como la creatividad que permite identificar oportunidades, posibilidades más allá de lo evidente, tener suficiente confianza para

reconocer las capacidades conscientes de sus potencialidades y limitaciones.

También, asumen la crisis como oportunidad para aprender, desarrollarse y crear aún en medio de las adversidades. Flexibilidad que califica al sujeto de mente abierta para poder adaptarse fácilmente a los cambios abruptos del entorno, adaptar los planes y cambiar las metas cuando sea necesario, dispuesto a valorar diferentes alternativas y el autoconocimiento, lo cual es un arma poderosa para enfrentar los retos u obstáculos; esto es parte de la conciencia. Igualmente, son tenaces, mantienen buenas relaciones y ostentan sentido de la creatividad. (Zaid, 2017)

En relación con las implicaciones, para Sonorza et al (2018), un emprendedor al tomar una decisión debe tener en cuenta: “evaluar cuidadosamente las ventajas y desventajas de cada posible decisión, ponderando los riesgos a corto y largo plazo, considerar un amplio rango de ideas de diferentes fuentes, recopilando y analizando información, sondear el mercado y hablar con los consumidores” (p. 43). E indica que es otra de las “habilidades esenciales del emprendedor... donde lo “correcto limita en ocasiones la toma de decisiones. Pese la posibilidad de cometer un error, la decisión debe ser tomada; si resulta ser una decisión pobre, un emprendedor sabio aprenderá del error y seguirá adelante” (p. 43). Ante esta situación, resulta oportuno ser resiliente, porque los emprendedores en el mundo gerencial, presentan dificultades, conducentes al progreso, éxito o fracaso precisamente por las decisiones tomadas y este proceso es difícil.

### **Eje (Y). El Eje de la Capacidad Financiera**

La capacidad financiera es un eje relevante tanto para iniciar un proyecto como para hacerlo perdurable en el tiempo. Esto se debe a que un negocio está en constantes reestructuraciones, cambios, según las necesidades de la sociedad. El emprendedor en su proceso gerencial es quien toma la decisión y el recurso adecuado para hacer más productiva la empresa. Esto significa precisar la capacidad financiera de acuerdo a la

estrategia más efectiva. La idea es maximizar los recursos financieros mediante la aplicación de decisiones y estrategias acordes para hacer más competitivo el negocio por ende mejores beneficios. Ahora bien, Barrios et al (Ob.cit) exponen que la competitividad es un tema que con el pasar de los años mantiene su vigencia en las organizaciones empresariales y está en continua evolución. De igual manera, el uso eficaz de los recursos marca positivamente la misma.

Por otro lado, la capacidad financiera o recurso financiero, puede ser adquirido de la familia, amigos, propios de quien emprende, como de entidades gubernamentales bien sea públicas o privadas, por medio de créditos. Igualmente es posible cuando formas alianzas entre empresas o al contar con socios capitalistas. Tal como indica Casillas y Martí (2011):

El emprendedor puede necesitar capital para materializar su idea. Puede aportar sus propios recursos económicos (dinero, tiendas, maquinaria, etc.), pedir un crédito al banco, o buscar socios que aporten, en todo o en parte, los recursos necesarios. Estos socios capitalistas; accionistas o participantes, corren el riesgo empresarial con el emprendedor y la recuperación de su inversión dependerá de los resultados de la actividad (a diferencia del préstamo que conceden las entidades financieras, con cuotas de devolución, capital más intereses, preestablecidas) (p. 11)

En este sentido, el emprendedor en la gerencia debe realizar análisis de la capacidad financiera ante el proceso de toma de decisiones que debe seguir para una gestión que dirija el emprendimiento a ser competitivo en el mercado global actual. Los recursos financieros “son de los más importantes dentro de una organización, por ello es necesario usar este recurso de forma adecuada para aprovecharlo de la mejor manera posible en las inversiones que

se realizan en una entidad”. (Herrera et al, Ob.cit, p. 155).

### **Eje (Z). El Eje de la Competitividad**

La competitividad, es un aspecto social externos a la organización de los más fuertes, por ser considerado como una forma de mostrar lo que elaboras u ofreces a la sociedad. Pero, al tomar en cuenta “ser el mejor” se puede convertir la competencia en una lucha entre negocios o emprendimientos, para sobrevivir en el mercado. Ahora bien, ser competitivo se logra con el uso de estrategias diferenciadoras, que aporten valor agregado al producto o servicio prestado.

La competitividad empresarial para Herrera et al (Ob. cit) citado de Licon Michel y Turner Barragán (2014) manifiestan que:

Es un elemento dinámico, ya que una rentabilidad más alta permite una acumulación más rápida y costos más bajos debido a economías de escala que puede traducirse en una participación cada vez mayor en el mercado, que terminará por hacer desaparecer a las empresas menos competitivas e incapaces de generar rendimientos suficientes (p. 154).

Es decir, la competitividad no está aislada del contexto social donde opera la empresa como tampoco de la toma de decisiones gerenciales. Al respecto, la ética juega un papel preponderante, al respecto Aguilar y Ocampo (2018), sugiere que “ser emprendedor es un estilo de vida” ... que “la ética es un buen negocio” ... pero además la representa como: “bien hacer, bien tener, bien ser” (p. 8). Lo que genera lealtad y confianza en el entorno laboral y social. En pocas palabras, el ser competitivo poco significa pasar por encima del otro con el uso de artimañas para crecer como negocio; lo contrario de establecer estrategias que marquen la diferencia con respecto al resto del mercado competitivo. Es ofrecer algo nuevo o mejorar

significativamente lo existente mediante el uso de la innovación.

En este sentido, para contar con una buena competitividad se debe conocer al cliente, quien es finalmente el que ayuda a crecer a la empresa; esto corresponde, conocer en profundidad los gustos, costumbres, moda, valores, formas de vida, o sea, parte de la cultura del mismo. Lo que conduce a adaptar las prácticas a las expectativas de la sociedad donde operan los emprendimientos; igualmente estar al tanto sobre la competencia de alrededor, para sí en parte determinar las estrategias correctas a aplicar. Entonces, es importante tomar en cuenta detalles de precios de producción y la gestión óptima del producto o servicio; esto logra posicionarte por encima de la competencia. Referente, a competir solo en ofrecer precios bajos, es una estrategia muy usada pero arriesgada.

De ser así, hay que estar alerta al momento histórico, político, económico, social y cultural del país ubicación de dicho emprendimiento, porque los aspectos contemplados en estas condiciones son difíciles de controlar, por el emprendedor. Por el contrario, centrarse en particularidades competitivas como diseños confortables, ergonómicos y estilizados de un producto, confort de espacios en infraestructuras de servicios, productos en tendencia de la mano con la tecnología, servicios personalizados, mejores productos, buena atención, entre otros; son aspectos a considerar para destacar con respecto al resto de la competencia, lo que conlleva al consumidor seleccionar la marca a pesar de la diferencia de costo colocado. Como sugiere, Van de Berghe (2016), para sostener la competitividad y crecimiento de una empresa debe haber "...una excelente calidad y la diferenciación de sus productos por sobre los de la competencia" ... "en vez de un precio bajo" (p. s/n).

### Aspectos a Considerar en la Competitividad

**Constante Innovación:** para Aguilar y Ocampo (Ob.cit), innovar es "introducir algo nuevo, aportar nuevos conceptos e ideas que originen

nuevos procesos, productos, servicios o estrategias en el campo empresarial. Es decir, innovación es la creatividad puesta en práctica; es crear nuevas ideas y llevarlas al campo de la producción". (p. 14). La innovación es una característica que debe estar siempre vigente, debido a que innovar es moverse o evolucionar con rapidez, es ser más competitivos en este mundo tan dinámico en cuanto a los avances de la ciencia, tecnología, globalización y comunicación.

En síntesis, debe ser una práctica constante, una filosofía y una forma de gestión de vida personal y empresarial. Por su parte, Vallmitjana (Ob.cit) define al emprendedor como el empresario que es innovador, donde ser emprendedor es una conducta no un rasgo del carácter. Incluso cualquiera que sea capaz de tomar decisiones puede aprender a ser un empresario innovador. Resalta que, aunque "se tome riesgo al emprender, si falta el carácter innovador, no significa ser un emprendimiento". (p. 33).

**Disponer de un servicio único o diferente:** generar un producto o servicio diferente al existente en el mercado para resolver una necesidad. Según Aguilar y Ocampo (Ob.cit), para "tener éxito como emprendedor siempre se debe ofrecer algo diferente, único y novedoso, que no ofrezcan los otros y que le permita distinguirse. La clave es localizar una necesidad no satisfecha y enfocarse en una solución novedosa, factible y rentable" (p. 11). Esto se logra al introducir elementos diferenciadores, que traen consigo impacto interno y externo entre los miembros del equipo, clientes, proveedores, competencia en general.

**Posicionamiento en el Mercado y prestigio de la marca:** la empresa debe contar con una posición de mercado dominada, para ello la propuesta de valor debe estar bien posicionada para que "los consumidores la identifiquen como única y se destaque respecto de los sustitutos". "Es fundamental controlar el posicionamiento y no dejar que los clientes o las propias audiencias lo definan por uno". (Herrera, 2016, p. s/n). Para

logar el posicionamiento es necesario trabajar sobre la marca, por lo que el emprendedor se hace cargo de cómo debe diferenciarse la marca respecto al resto de la competencia y que recursos serán necesarios para lograrlo. (Herrera, Ob.cit)

**Sólida experiencia y habilidad gerencial:** la persona emprendedora tiene que tomar en cuenta factores endógenos como cualidades, habilidades, conocimientos, experiencias, formación, entre otros y exógenos como las mutaciones del entorno, para llevar a cabo un proyecto bien sea social, económico, político, ambiental. (Parra et al, 2017). Lo que significa conducir lo emprendido por el camino correcto, si estas capacitado y formado para ello.

**Competencia por costes:** ofrecer producto o servicio más bajos, pero sin olvidar la calidad. Sin embargo, la competencia solo por costes representa un peligro para el emprendimiento, es preferible hacerlo por diferenciación del producto o servicio ofrecido. (Van de Berghe, Ob.cit)

**Contar con Aliados:** esto se refiere a contar con alianzas entre emprendedores o con equipos de trabajos para hacer el trayecto del emprendimiento más dirigible, contar con un apoyo moral o económico, de asesorías, intercambio de experiencias, conocimientos, estrategias, entre otras, que puede ser moldeables a lo emprendido.

**La motivación de los empleados y su creatividad:** esto es una habilidad con la que debe contar el emprendedor, para poder alinear al equipo de trabajo hacia los objetivos a lograr, ayudándolos a encontrar sus propias razones para hacer las cosas. Por otro lado, al igual que la innovación, la creatividad merece una mención especial porque constituye la clave del éxito de una empresa; ambas son características necesarias para la sobrevivencia de la empresa. (Aguilar y Ocampo, Ob.cit).

**Atención al cliente:** aquí está en juego la satisfacción del consumidor o cliente como también la lealtad de los mismos, para ello se requiere de una adecuada orientación de los recursos y esfuerzos de la empresa. Para Kotler y Armstrong (2013), el éxito en el mercado actual tan competitivo se determina en las empresas “centradas en los clientes, conquistar clientes de la competencia y conservarlos entregándoles mayor valor. Sin embargo, para poder satisfacer a sus clientes, una empresa debe entender primero sus necesidades y deseos”. (Kotler y Armstrong, Ob.cit, p. 46).

## METODOLOGÍA

La investigación se enmarca en el enfoque cualitativo, por tratarse de investigaciones “sobre la vida de la gente, las experiencias vividas, los comportamientos, emociones y sentimientos, así como el funcionamiento organizacional, los movimientos sociales, los fenómenos culturales y la interacción entre las naciones” (Strauss y Corbin, 2016, p. 12). El paradigma en el que se sitúa es el interpretativo. El método usado fue el fenomenológico-hermenéutico. En primer lugar, porque la fenomenología analiza significados de las acciones del hombre para interpretar el contexto con la participación de sus actores; para Castillo (2021), es el “estudio de lo que se da a sí mismo en la experiencia prepredicativa. O mejor, de lo que se da a sí mismo como experiencia vivida. Cualquier experiencia puede ser sujeta de una investigación fenomenológica: tener una conversación, estar aburrido” (p. 8).

Asimismo, la fenomenología se interesa por “el cómo, no el qué de las cosas; entonces, se interesa por el cómo las cosas son experiencias desde la perspectiva de primera persona” ... su objetivo principal es “regresar a significados corporeizados y experienciados”. Sobre el fenómeno se buscan “descripciones ricas y complejas tal como es concretamente vivido” (Castillo, Ob.cit, pp. 8,9). Por su parte, la hermenéutica busca la interpretación porque es el modo natural de ser los seres humanos para

interpretar las acciones, vivencias y experiencias humanas.

Para Arteta (2017), el término clave de la hermenéutica “es “*verstehen*”, que significa “comprender”. Esta ciencia es, en este sentido, una teoría de comprensión de textos. Pretende entender e interpretar (“*aufhebung*”) el contenido del texto para aplicarlo creativamente. Utiliza, por lo tanto, tres palabras esenciales: “comprender-interpretar-aplicar” (p. 17). Para la búsqueda de las evidencias se realizó una entrevista abierta a profundidad, con un guión de seis (6) preguntas específicas, dos referentes al eje toma de decisiones, dos por el eje capacidad financiera y dos por competitividad. Al utilizar la entrevista se consiguió los hallazgos en cinco (5) emprendedores cuya cualidad fue el tener (5) años máximos de constituidos los emprendimientos; ubicados en el Municipio Libertador del estado Mérida.

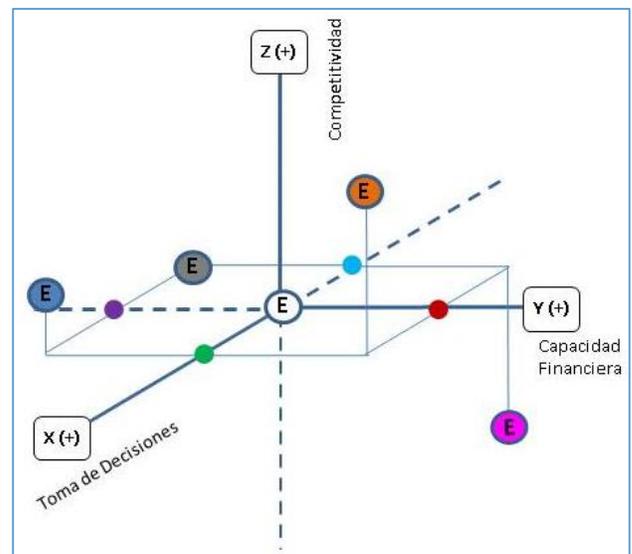
### ANÁLISIS DE LOS HALLAZGOS

Para la comprensión del análisis de los hallazgos, se hace por medio de la figura 1, alusión al sistema de ejes de coordenadas rectangulares tridimensional para graficar puntos en tres dimensiones, con la entrevista mediante el uso de las seis (6) preguntas realizadas a los informantes clave y las teorías que argumentan el estudio; de la manera siguiente: se estructuran metafóricamente los tres ejes de coordenadas representados físicamente, en los ejes (X, Y, Z), para nombrar un punto en el espacio tridimensional. El eje (X), corresponde a la toma de decisiones, el eje (Y), a la capacidad financiera y el eje (Z) a la competitividad.

La figura 1, concierne a la similitud de comportamiento al ubicar un punto en el espacio (3 dimensiones); por lo que, en sentido figurativo el punto equivale al emprendedor (E) moviéndose en el mundo de la gerencia que representa el espacio organizacional en cuanto a aspectos internos y externos a la misma. Para el eje toma de decisiones, la dirección positiva es: efectividad, la negativa: ineficacia (contrario a la

acción efectiva), en el caso del eje capacidad financiera, positivo: suficiente, negativo: escaso (contrario a la acción suficiente) o nada. En cuanto al eje competitividad, es el resultado de la combinación de los ejes toma de decisiones y capacidad financiera; es decir, según la ubicación y la dirección positiva o negativa del eje, significa directamente el éxito, la dificultad, incentivo, estancamiento o fracaso de lo emprendido.

Para el caso de la figura 1, se analiza que: punto (E: anaranjado), toma de decisiones efectivas y capacidad financiera suficiente, emprendimientos competitivos por ende éxito del mismo. Punto (E: fucsia), toma de decisiones ineficaces con capacidad financiera suficiente, dificulta la competitividad del emprendimiento. Punto (E: Azul), toma de decisiones efectivas, capacidad financiera escasa implica posible incentivo de la competitividad. Punto (E: gris), toma de decisiones ineficaces y nada de capacidad financiera, conduce a estancamiento e incluso el fracaso del emprendimiento.



**Figura 1.** Los tres ejes (X, Y, Z) correspondientes a: Toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad. Fuente: propia de la autora (2020).

Cabe destacar, que la figura 1, usada anteriormente no simula el comportamiento exacto de los tres aspectos (toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad), esto es una aproximación influyente en la figura del

emprendedor por consiguiente en el emprendimiento o empresa por medio de la gerencia gestionada. En todo caso, la actuación de las decisiones y la capacidad financiera afectan directamente la competitividad. Al respecto, los informantes clave aseveran que el emprendedor al tomar decisiones a tiempo y efectivas es fundamental para que lo emprendido sobreviva e incluso expresan que los negocios cuando están decayendo, es necesario darle un giro para hacer las cosas diferentes y salir adelante. E indican que una mala decisión puede implicar pérdidas irre recuperables.

Para Quispe (2017), manifiesta que la toma de decisiones, constituye:

...un proceso de elección que involucra la asignación de los recursos necesarios para alcanzar o mantener una ventaja competitiva. Desde esa perspectiva, se puede deducir que una medida muy objetiva de la toma de decisiones es ventaja competitiva que puede ser analizada a través de dos ítems relevantes; eficiencia y posición en el mercado (Quispe, Ob.cit, p. 9).

Aunque otros sugieren que sirve para estudiar si el negocio marcha bien como también para ofrecer mejor servicio y mejorar el mercado, lo que indudablemente hace más competente al negocio. Ahora bien, resulta evidente que la toma de decisiones según la alternativa estratégica adaptada y el recurso adecuado, afecta positiva o negativamente los procesos gerenciales, operativos y productivos de la empresa por ende la competitividad con otras. Para tomar decisiones, siempre se deben considerar los costos asociados a las mejores alternativas que se sacrifican. Por otro lado, la competencia “permite asignar esfuerzos y recursos donde es más importante y necesario que sean asignados. La competencia se asocia con la ausencia de barreras al emprendimiento” (Tarziján, 2018, p. 6).

Según lo planteado, los entrevistados exteriorizaron que la toma de decisiones en la gerencia del emprendedor es relevante porque

influye en el éxito de la empresa. Sin embargo, uno asegura que a veces la toma de decisiones no es suficiente para hacer tal aseveración, porque además de tener una decisión efectiva se debe ser constante con el proyecto iniciado lo que será la clave hacia el éxito. Para ello, es necesario estudiar la situación y planificar. Al mismo tiempo, indican que tomar una decisión implica la ejecución de esta para realmente definir su efectividad, por ejemplo, puedes decidir como estrategia, pagar una publicidad, pero si esta no es efectiva no tendrá éxito. Para Zavala y López (2019) los emprendedores toman acertadas y efectivas, decisiones cuando trabajan en equipo que asumen estrategias gerenciales para hacer más competitiva y exitosa a la empresa; lo expresan al indicar:

... deben considerar que para realizar una buena toma de decisiones deben estar dotados de un equipo a cargo de la gestión estratégica de la organización denominado alta gerencia para poder ser una empresa exitosa, de lo cual, su principal función es formular una estrategia para crear una ventaja competitiva para lograr un éxito de la organización frente a los competidores y aumentar su crecimiento y ganancias. (p. 3)

Por su parte, los hallazgos obtenidos en la investigación, sugieren que es imprescindible tanto la capacidad financiera (inversión de capital) como su efectiva administración para iniciar y desarrollar un emprendimiento. Al mismo tiempo, si se tiene poder adquisitivo se puede alcanzar muchos objetivos pautados, e igualmente permite ser originales al estar innovando y prepararse para marcar la diferencia ante la competencia. Consideran que contar con una capacidad financiera es indiscutible para adquirir todos los insumos necesarios: productos, equipos, materia prima, tecnología, recursos humanos, entre otros; que hagan posible la optimización del trabajo. Para Sornoza et. al. (Ob.cit), “el emprendedor tiene como parte de sus funciones principales, la captación y

administración de los recursos que se requieren para descubrir, crear y explotar una oportunidad” (p. 43).

De acuerdo con las afirmaciones se puede sugerir un desafío muy importante en el mundo de la gerencia del emprendedor para el adecuado funcionamiento y operatividad de lo emprendido: gestionar de manera óptima los recursos financieros, debido a que esto amerita la materialización monetaria en las actividades realizadas, las cuales estructuran y consolidan tanto el avance como el desempeño de la empresa. Lo que conduce a una administración transparente, encaminada a generar confianza y competitividad en el interior organizacional y social. Por eso, para Vallmitjana (Ob.cit), “... El emprendedor tiene la función de asignar recursos, tomar decisiones y de organizar innovadoramente la actividad económica” (p. 35).

En cuanto a la categoría de competitividad, en la entrevista los informantes, expusieron que la innovación es importante, porque cada vez son más personas que salen a emprender, pero con productos o servicios iguales, por lo tanto, si no se innova, el emprendimiento quedará estancado o peor aún en el olvido. Se debe siempre estar a la vanguardia con nuevas técnicas y tratando de dar lo mejor para poder estar en un nivel alto de competencia. E incluso, para ofrecer al cliente una variedad o mejoras del producto, es primordial la constante innovación, consecuentemente, ser más competitivos en el mercado. Algunos factores que consideraron para hacer más competitiva la empresa, fueron: establecer alianzas e impulsar la marca. Para lograr el posicionamiento es necesario trabajar sobre la marca, por lo que el emprendedor se hace cargo de cómo debe diferenciarse la marca respecto al resto de la competencia y que recursos serán necesarios para lograrlo. (Herrera, Ob.cit)

Por otra parte, las indagaciones obtenidas en la investigación hacen referencia, que la competitividad favorece más que afectar un emprendimiento, porque hace que siempre se esté pensando en innovar para hacerlo diferente e introducirlo en el mercado de forma exitosa, de

eso se trata emprender; siempre innovar y lograr el objetivo, que lo realizado llegue al público, los cuales finalmente serán los clientes potenciales. También expresan, que, al tener un producto o servicio con equilibrio entre costo y calidad, va a posicionarse exitosamente ante los otros existentes en el mercado, eso le dará prestigio e incluso permitirá establecer alianzas. Pero, al tomar en cuenta la realidad actual de Venezuela, es importante competir con un producto de calidad a un buen precio.

Cabe destacar, que los informantes sugirieron otros aspectos que influyen en el mundo de la gerencia del emprendedor, entre estos: formación y estudios, manejo del marketing, tener en cuenta las opiniones de los clientes (conocer al cliente: gustos, modas, formas de vida, costumbres), capacitar y actualizar a los empleados, valores éticos, conocimientos básicos de finanzas (contabilidad, administración), conocimientos gerenciales, experiencia y habilidades del trabajo que se realiza, ser líder y pensar o soñar siempre en grande, no subestimarse. Al respecto, Blank y Dorf (2018) indican: “sólo un emprendedor puede recoger los comentarios, reaccionar ante ellos y con habilidad tomar las decisiones necesarias para cambiar o pivotar los componentes clave del modelo de negocio” (p. s/n).

La disertación de la investigación, de los ejes que mueven el mundo de la gerencia del emprendedor, en cuanto a la gestión para propiciar la gerencia participativa en los departamentos organizativos, lo conduce a la toma de decisiones con responsabilidad e integración para disponer adecuadamente de los recursos financieros. Esta interpretación se elaboró por medio del uso de la información obtenida con la entrevista a los informantes, al analizar, revisar y reflexionar las experiencias expresadas que vislumbra los estilos del accionar gerencial de estos emprendedores conduciéndolos a ser más competitivos en el mercado.

Por ello, el emprendedor debe gestionar con el uso de estrategias acordes a las exigencias de la actualidad, bajo el contexto de una gerencia

que construye nuevas realidades para dar respuestas efectivas, concretas y a tiempo. Los días vividos manifiestan transformaciones constantes en el ámbito empresarial, “lo cual demanda la participación oportuna de una gerencia conceptuada, con competencia para guiar a la organización hacia la productividad y la excelencia” (Torres, 2019, p. 59). De ahí que, cada emprendedor se visualiza en su emprendimiento de manera absolutamente diferente del resto. Por tanto, este aspecto único del emprendedor lo conduce a tomar decisiones efectivas o ineficaces.

### CONSIDERACIONES FINALES

Los hallazgos de la investigación, coadyuvaron en afirmar que el mundo gerencial del emprendedor lo mueven varios factores, incidentes en la gestión del mismo, entre los que se pueden citar la toma de decisiones, la capacidad financiera y la competitividad. Al respecto, las personas y organizaciones tienen éxito, prosperan o fracasan según la toma de decisiones realizadas. Las decisiones forman parte de la cotidianidad, por ello la gerencia del emprendedor debe estar libre de emociones que afecten la toma de decisiones objetivas y efectivas en beneficio del correcto desempeño de la empresa. Es hacer una elección apropiada entendiendo la diferencia entre responder o reaccionar.

Es de mencionar, que la mayoría de los emprendedores desconocen la importancia que tiene la capacidad financiera para iniciar y hacer perdurable un proyecto, por eso deben reflexionar con responsabilidad, tener clara la visión, los objetivos y las estrategias para alcanzar lo propuesto; porque al poner en funcionamiento la idea, es posible que inicie solo o con un equipo que confía en sus ideales. No obstante, las finanzas están implícita en el estudio, entonces, los emprendedores deben tener interés por las finanzas, porque si no surge desconocimiento sobre cómo utilizar e interpretar la información para la toma de decisiones primordiales. Cabe destacar, que cualquier decisión afecta la estabilidad de las

organizaciones sin importar la complejidad del problema; conduciéndola hacia el éxito o el fracaso.

Los resultados de las indagaciones de la investigación, aportan de forma clara como la capacidad financiera, afecta el mundo gerencial del emprendedor, porque se hace imprescindible tanto la inversión de capital como su efectiva administración para iniciar y desarrollar un emprendimiento. Los emprendedores en el trayecto del emprendimiento, sobre todo los que se encuentran en la etapa de gestación o recién inician, generalmente cuentan con poca capacidad financiera por lo que le surgen desafíos parcialmente a enfrentar. De igual manera, se les hace complejo convencer a agentes externos para emprender bajo la figura de apoyo inversor o en conjunto. No obstante, si el emprendedor tiene la voluntad, la pasión y la fuerza para continuar adelante con el proyecto, los recursos económicos pasan a ser un factor de menos relevancia.

Sobre la base de las ideas expuestas, se deben tomar estrategias acorde a los aspectos que mueven los tres (3) ejes (toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad), con el objetivo de mejorar la práctica gerencial del emprendedor al momento de ejercer: ofrecer productos o servicios que conjuguen calidad y economía, considerar al equipo de trabajo como el talento humano de mayor valor intangible por lo que hay que mantenerlo entrenado y motivado, e incluso aporta mucho en la toma de decisiones y todo el contexto que viene incluido para procurar el éxito en un momento dado, debido a que una mala decisión puede implicar pérdidas irreversibles, la publicidad es necesaria siendo actualmente las redes sociales la premisa, el emprendedor debe ser un gerente planificado, estar abierto a nuevas propuestas, nuevos proveedores, efectuar alianzas para apoyo moral, asesorías o ayuda financiera, los cambios siempre ayudan. Las estrategias sugeridas, no son únicas, porque dependen del emprendedor, el tipo de empresa y el contexto social donde operan.

En todo caso, la empresa que se gerencia, sobre todo en el mundo actual, se ven afectadas

por la gerencia propia de quien emprende, la forma de gobernar los dirigentes políticos, pero también por causas incontrollables, entre estas: desastres ambientales, enfermedades virales como el COVID 19, que ha causado estragos a nivel de salud y en la economía global. Es indudable que estos momentos pasaran a ubicar un carácter protagónico y decisivo en la historia política, económica, cultural y social de un país, debido a la profunda crisis vivida. Pero, la toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad, son aspectos que confieren directamente con el estilo gerencial y se interrelaciona con la actitud asumida por la persona; por lo que la gestión concebida es responsabilidad del emprendedor.

Finalmente, el mundo de la gerencia del emprendedor movido por estos múltiples factores, tienen que ver con lo actitudinal, aptitudinal, el entorno interno y externo de la empresa. De manera tal, que influyen positiva o negativamente en el proyecto emprendido. Al mismo tiempo, al planificar una propuesta de emprendimiento se toman decisiones para llevar a cabo lo planificado y por eso se debe contar con capacidad financiera para lograr hacerlo tangible, toda esa inversión tanto intelectual como financiera ayudará o no para que un producto logre ser conocido y compita con el existente en el mercado.

En efecto, la gerencia del emprendedor es factor relevante en cómo se toman las decisiones en la práctica y que tan efectivas pueden ser con la asignación financiera, para hacer competitivo lo emprendido, seguidamente exitoso. Entonces, existe una correlación directa entre los tres ejes: toma de decisiones, capacidad financiera y competitividad, los cuales mueven el mundo de la gerencia del emprendedor. Donde las empresas con convenientes recursos financieros cuentan de holgura necesaria para desarrollar y aplicar óptimas estrategias, que tienden a facilitar la constante innovación; lo que la hace ser más competitiva ante la demanda de mercado y la gerencia de este siglo XXI.

## REFERENCIAS

- Aguilar, S. y Ocampo, L. (2018). *De emprendedor a empresario. Haga que su negocio ¡sea negocio!* (1ª ed.). México. Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Alvares, C.; Muñoz, L.; Morán, J.; Merchán, L.; Conforme, G; Nevárez, E; Romero, R. (2019). *Las ideas de negocios, el emprendimiento y el marketing digital*. Alicante- España: Editorial área de Innovación y desarrollo, S.L.
- Amaya, A. (2010). *Toma de decisiones gerenciales métodos cuantitativos para la administración*. Segunda Edición. Bogotá. D.C. ECOE Ediciones.
- Arteta, C. (2017). *Hermenéutica, pedagogía y praxeología*. Universidad Libre Seccional Barranquilla. Barranquilla-Colombia. Editorial Kimpres S.A.S. <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/17663/HERMENEUTICA%20%286%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arias, F. (2016). *El proyecto de investigación: introducción a la metodología científica*. (Séptima edición). Venezuela: Editorial Episteme, C.A.
- Bachelard, G. (2004). *La formación del espíritu científico*. (25ª ed.). México. Siglo XXI Editores, S.A. de C.V.
- Barrios, K.; Contreras, J.; Olivero, E. (2019). La Gestión por Procesos en las Pymes de Barranquilla: Factor Diferenciador de la Competitividad Organizacional. *Scielo, Inf. Tecnol.* 30(2) [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S071807642019000200103&script=sci\\_arttext&lng=n](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S071807642019000200103&script=sci_arttext&lng=n)
- Blank, S. y Dorf, B. (2018). *El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una gran empresa*. España: Centro Libros PAPF.

<https://www.3ciencias.com/wpcontent/uploads/2018/05/Fundamentos-de-emprendimiento.pdf>

Casillas, T. y Martí, J. (2011). *Guía para la Creación de Empresas*. (Primera Edición). Madrid – España: Escuela de Organización Industrial- Colección EOI.

Castillo, N. (2021). Fenomenología como método de investigación cualitativa: preguntas desde la práctica investigativa. *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social, ReLMIS*, 20(10), 7-18.

[http://relmis.com.ar/ojs/index.php/relmis/article/view/fenomenologia como metodo](http://relmis.com.ar/ojs/index.php/relmis/article/view/fenomenologia%20como%20metodo)

Drucker, P. (2002). *Los desafíos de la gerencia para el siglo XXI*. Bogotá: Editorial Norma.

Herrera, J. (2016). *Impacto emprendedor: La fuerza que mueve al mundo*. Santiago, Chile. Ediciones Universidad Católica de Chile.

Herrera, A.; Betancourt, V.; Herrera, A. H; Vega, S. y Vivanco, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión Empresarial para toma de decisiones. *QUIPUKAMAYOC*. 24(46), 151-160. UNMSM, Lima – Perú. Facultad de Ciencias Contables.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. (11ª ed.). México. Prentice Hall, INC.

Montenegro, M.; Vega, S. y Rivera, L. (2019). *Los emprendedores de la zona 3 del Ecuador: un análisis comparativo desde sus competencias*. Boletín de Coyuntura, (20), 9-15. UTA – Ecuador. <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/685/667>

Parra, M., Rubio, G., López, L. (2017). *Emprendimiento y Creatividad: Aspectos*

*Esenciales para Crear Empresa*. (Primera Edición). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Phillips, T. y Clare, R. (2016). *Juego de tronos para los negocios: 5 lecciones del mundo de los 7 reinos: estrategia, ética y liderazgo*. España: Editorial Conecta.

Quispe, C. (2017). *Influencia de los Estados Financieros en la Toma de Decisiones Estratégicas de las Empresas de Distribución Eléctrica del Perú*. Tesis doctoral. Universidad Nacional del Centro del Perú Escuela de Posgrado Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias de la Administración. <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4127/Quispe%20Anccasi.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sornoza, D.; Parrales, M.; Sornoza, G.; Cañarte, T.; Castillo, M.; Guaranda, V.; Delgado, H. (2018). *Fundamentos de emprendimiento*. (Primera Edición). Alicante – España: Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.

<https://www.3ciencias.com/wpcontent/uploads/2018/05/Fundamentos-de-emprendimiento.pdf>

Ramírez, C. (2010). *Fundamentos de administración*. (3ª ed.). Bogotá- Colombia. Ecoe Ediciones.

Strauss, A. y J. Corbin (2016). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Medellín: Editorial de la Universidad de Antioquia.

Tarziján, J. (2018). *Fundamentos de estrategia empresarial*. (5ª ed.). Santiago, Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.

Torres, N. (2019). *Epistemología de la gerencia avanzada*. Universidad Nacional Experimental de los Llanos Occidentales.

Ezequiel Zamora (UNELLEZ). Revista Científica *Gerens.* (5), 57-64. Ensayo 6.

Landazury, L.; Basso, M.; Neugovsen, G.; Mercant, S.; Jaafar, H. y Ruz, A. (2018). Toma de decisiones y sus repercusiones sobre costos transaccionales en las empresas. *Espacios*, 39(24), 7. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n24/a18v39n24p07.pdf> 17

Van de Berghe, É. (2016). *Gestión gerencial y empresarial aplicadas al siglo XXI*. (4ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Vallmitjana, N. (2005). *La Actividad Emprendedora de los Graduados IQS*. Tesis Doctoral. Universitat Ramon Llull. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/145034/Tesis%20Nuria%20Vallmitjana%20Palau.pdf?sequence=1>

Zaid, A. (2017). *Somos resilientes*. (1ª ed.). Murcia- España: CreateSpace Independent Publishing Platform.

Zamora, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista ESPACIOS*. 39(07), 15. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

Zavala, C. y López, J. (2019). La alta gerencia como elemento relevante en la competitividad del emprendedor en el estado de Guanajuato. *Jóvenes en la ciencia*. 6, 1-10. Universidad de Guanajuato. <http://www.jovenesenlaciencia.ugto.mx/index.php/jovenesenlaciencia/article/view/3113/2578>