



El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador

Entrepreneurship by opportunity versus entrepreneurship by necessity in the Ecuador



Ing. Ricardo Coello Yagual¹
ricardo_mvc@hotmail.com
Econ. Lucía Pico, MBA²

Recibido: 1/07/2017, Aceptado: 1/09/2017

RESUMEN

El emprendimiento consiste en desarrollar una idea de negocio, es un concepto que con el paso del tiempo ha evolucionado tanto que hoy en día se habla inclusive del tipo de emprendimiento siendo motivo de este análisis específicamente el que es por necesidad y el que es por oportunidad. Mediante un estudio llevado a cabo por Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se indica que Ecuador es el segundo país que más emprende en el mundo, alcanzando un índice de actividad emprendedora temprana del 33.6% a junio del 2016, lo cual indica que uno de cada tres adultos ha desarrollado un negocio, siendo muchos los motivos que llevaron a la creación del mismo, se evidencia la creatividad y ansias de superación con el que cuentan los ecuatorianos pero que sin un adecuado conocimiento y guía difícilmente llega a tener éxito. En nuestra investigación se aplicó un enfoque cuantitativo que permitió diagnosticar la situación actual de los emprendimientos basándonos en los que se generan por oportunidad y por necesidad, siendo los primeros motivados por acceso a recursos, formación, tecnología u otras características que hacen considerar la idea como viable de ejecutar; y los segundos que se viabilizan a partir de un empleo mal remunerado o simplemente falta de empleo. Partiendo del análisis realizado, se elaboró una guía de información preliminar que conlleva a distinguir en primera instancia cuando un emprendimiento es por necesidad y cuando es por oportunidad, al mismo tiempo que dará ideas concretas en función de encaminar correctamente el giro del negocio.

Palabras clave: Emprendimiento, necesidad, oportunidad, autoempleo, confort

¹ Docente de la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil. Maestrando en Sistemas de Información Gerencial G.2 UTEG Cargo: Director RC Business S.A. Ecuador

² Docente de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Ecuador



ABSTRACT

The project is to develop a business idea is a concept that over time has evolved so much that today speaks including the type of undertaking to be of this analysis specifically which is by necessity and that is by chance. Through a study conducted by Global Entrepreneurship Monitor (GEM), indicated that Ecuador is the second biggest undertaking in the world, reaching a rate of early entrepreneurial activity 33.6% in June 2016, indicating that one of three adults has developed a business, being many reasons that led to the creation of it, creativity and desire to excel with which Ecuadorians have evidence but without proper knowledge and guidance hardly get to succeed. In our research a quantitative approach that allowed diagnose the current situation of the enterprises based on those generated by chance and necessity, the former being motivated by access to resources, training, technology or other characteristics that make consider the idea as applied feasible to run; and second that it viable from a poorly paid job or simply lack of employment. Based on the analysis, a guide to preliminary information leading to distinguish first when a venture is by necessity and by chance when, at the same time give concrete ideas based on properly route the line of business was developed.

Keywords: Entrepreneurship, need, opportunity, self-employment, comfort

Introducción

En la presente investigación se pretende analizar un tema que va ganando auge con el paso de los años en el mundo entero, sin embargo, se analizará específicamente su situación en el Ecuador, considerado un país de oportunidades en el marco del fortalecimiento de la matriz productiva tal como lo propone el Plan Nacional del Buen Vivir según la Constitución actual.

El emprendimiento en Ecuador ya cuenta con un camino recorrido, muchos negocios han conseguido el éxito empresarial mientras que otros se quedaron en el intento. Ante esta situación se suele especular que el emprendimiento podría haber estado mal encaminado por el individuo, simplemente por la premura del caso o el hecho de encontrarse sin empleo, inclusive sin evaluar la importancia de planificar correctamente la idea considerando el potencial de crecimiento, innovación o una solución a distintas necesidades.

Según estudios realizados por la Espae Graduate School of Management (2015), se indica que Ecuador obtuvo un índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 32.6% en el 2014, lo cual indica que uno de cada tres adultos había iniciado los trámites para establecer un emprendimiento, o poseía un negocio cuya antigüedad no era mayor a los cuatro años. Dentro del estudio, también se menciona que el 66.4% de la población encuestada considera al emprendimiento como una buena opción de desarrollo profesional, el 67% considera que el éxito en el campo de los negocios confiere estatus y respeto, y un 82.9% está de acuerdo en que el mecanismo utilizado por los medios de comunicación, al resaltar a los emprendedores, contribuye con la cultura que favorece el emprendimiento en el país.

Considerando estos factores relevantes para el caso ecuatoriano, se ha decidido analizar el desarrollo del emprendimiento por oportunidad y emprendimiento por necesidad, estableciendo las diferencias y virtudes de cada opción, evaluando el histórico desarrollo en el país y futuras proyecciones que a su vez lleven a evaluar la mejor opción y su sostenibilidad, generando una correcta cultura emprendedora en el país.

La metodología a usar es una investigación exploratoria, se analizarán estadísticas que permitan evaluar la evolución de los tipos de emprendimientos en relación, así como las razones que permitieron generar microempresas en base a una idea u oportunidad de negocio.

La investigación planea obtener información que permita analizar ¿Qué tipo de emprendimiento es viable?, ¿En qué situaciones específicas?, así como conocer los riesgos a los que se enfrentan. Esto conllevará a generar ideas que viabilicen el emprendimiento convirtiéndose en laboratorios de asesoría a microempresas. Se pretende crear un escenario claro y específico que sirva de guía para la creación de futuros emprendimientos y su sostenibilidad en el tiempo, fortaleciendo a su vez los talentos y valores, así como el desarrollo de la propia cultura emprendedora del país.

Desarrollo

El emprendimiento se relaciona estrechamente con la creación de empresas, y al hablar de los modelos económicos que llevan a la creación de empresas no podemos dejar de citar lo que indica Brunet (2011) entre los cuales distingue el modelo emprendedor de Gartner, el vínculo entre el emprendedor y la teoría de la firma, el emprendedor y la búsqueda de oportunidades, y el modelo teórico del Programa Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Todos estos modelos sitúan al hombre como un individuo que actúa permitiéndose y dejándose influenciar por la innovación, clave indispensable en épocas de emprendimiento.

El campo del emprendimiento por oportunidad es un campo bastante trabajado por varios autores, sin embargo, en relación al emprendimiento por necesidad aún falta mucho por analizar. Es en este sentido que se analizará la especial influencia que han tenido estos dos tipos de emprendimiento específicamente en el Ecuador.

Según indica (Shane, 2003) la creación de empresas está relacionada con el reconocimiento de una oportunidad, siendo esta en muchas ocasiones bajo un criterio subjetivo que permite explotar una idea de negocio y motive al sujeto a buscar los recursos necesarios para llevarla a su ejecución, es decir la materialización de la misma.

Ahora bien, es importante que la visión de oportunidad no opaque la planificación ya que a través de los años se ha evidenciado múltiples negocios que han quebrado precisamente por no haber diseñado previamente un plan de negocios que les permita evaluar su rentabilidad.

(Acs, 2006) considera que la creación de empresas por oportunidad tiene un efecto positivo y significativo en el desarrollo económico de una nación; sin embargo, la creación de empresas por necesidad no tiene incidencia en el mismo. La creación de empresas por oportunidad representa la decisión voluntaria de iniciar un emprendimiento mediante la explotación de una idea de negocio. Un emprendimiento por necesidad refleja la percepción individual de que dichas acciones son la mejor opción de empleo disponible. Teniendo en cuenta este aspecto, se concluye que es interesante analizar la ratio de emprendimientos por oportunidad en términos de necesidad, como indicador del desarrollo de los países. Entre las variables de análisis de dicha relación, los autores consideran que países con elevados niveles de ingreso per cápita tienen una tasa mayor de apertura comercial, el gasto en educación y el número de patentes otorgadas teniendo en cuenta a través de estas dimensiones la importancia del entorno innovador como generador de oportunidades de negocio.

Cuando se refiere a oportunidades el tema se vuelve complejo ya que la constante crisis económica que vive el Ecuador desde hace varios años atrás, genera incertidumbre y complejidad para poder detectar las realmente oportunidades en un país donde abundan las necesidades.

(Vainrub, 2009) menciona que cuando el individuo logra detectar una oportunidad y la combina con entrenamiento formal, la probabilidad de éxito es mucho mayor que sin entrenamiento, tal como generalmente podría llegar a suceder en un país que aún está buscando concienciar la educación como guía para una sociedad del futuro.

A nivel empresarial, las buenas ideas son perdurables y oportunas, y están basadas en productos o servicios que crean o agregan valor a los consumidores (Bygrave, 1997). Es así que, resulta imprescindible que las ideas que se convierten en oportunidades generen valor al cliente rompiendo paradigmas de calidad total.

Coincide también el autor (Vainrub, 2009) con el gráfico 1 que, a continuación, destaca las características de las oportunidades.

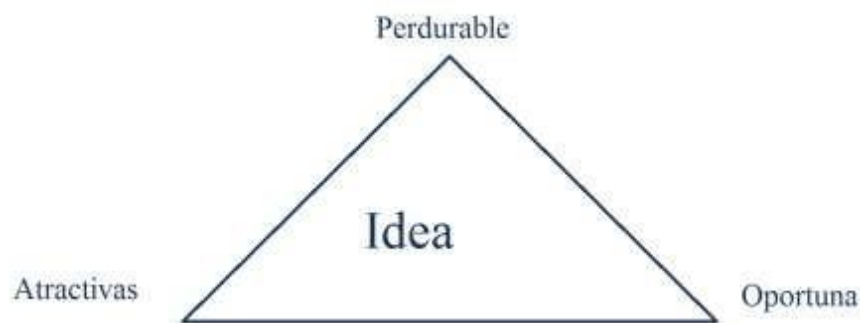


Gráfico No. 1. Reconocimiento de oportunidades

Elaborado por: los autores

El autor considera que las oportunidades nacen con una idea que debe ser atractiva, oportuna y perdurable en el tiempo. También hace referencia a que los empresarios experimentados tienden a elegir tres factores del éxito de un negocio, entre los cuales se encuentra la idea, la oportunidad y los recursos para llevar a cabo la idea y transformarla en oportunidad (Vainrub, 2009). Todo esto se podría consolidar en un plan de negocios que evalúe la viabilidad del proyecto.

Es importante considerar que todo emprendimiento sea por oportunidad o por necesidad planea llegar algún día al éxito empresarial. Siendo así, se destacan las claves para conseguir el mencionado éxito entre las cuales se encuentran el diseño del plan de negocios, a través del reconocimiento de recursos, oportunidades y el Emprendedor que será quien guía y dirija el mencionado proyecto, tal como se evidencia en el gráfico No. 2. (Timmons, 1999).



Gráfico No. 2. Factores del éxito empresarial

Fuente: Timmons, 1999

Resulta pertinente considerar que el mundo en que vivimos es dinámico, esto ocasiona que sean muchas las alternativas a seguir para la ejecución de una idea de negocio, es así que al diseñar un plan de negocio podremos evaluar cada una bajo un análisis de rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo de crisis que podríamos encontrarnos.

Los buenos empresarios a menudo optan por adaptarse a los cambios, el gerente moderno es quien se mueve conforme avanza la globalización en búsqueda de generar oportunidades, y no solamente esperar a que lleguen, lo también conocido como emprendimiento. Por ello, se vuelve importante buscar una sólida base de recursos y oportunidades que a su vez se guíen por un plan coherente. (Vainrub, 2009).

El emprendimiento está considerado como la capacidad de diseñar una idea, identificar las oportunidades y plasmarlas en un proyecto (Sierra, 2014).

En el Ecuador, el panorama es ligeramente alentador ya que los emprendimientos continúan en crecimiento, sin embargo, resulta pertinente analizar los tipos de emprendimientos y bajo qué tipo de características son los que logran perdurar en el tiempo y conseguir el anhelado éxito empresarial.

Un estudio realizado por la ESPAE (Graduate School of Management) revela que la tasa de emprendimiento crece a medida que aumenta el nivel de educación, tal como se muestra en el gráfico siguiente, en donde los usuarios que demostraron tener estudios superiores completos tienen mayor índice de actividad emprendedora, situándose el emprendimiento por oportunidad en mayor medida que el emprendimiento por necesidad.



Gráfico No. 3. Factores del éxito empresarial

Fuente: ESPAE (Graduate School of Management), 2015

Siguiendo este análisis, podríamos coincidir en que los individuos que tienen mayor nivel de educación se encuentran en mejores condiciones de detectar oportunidades y convertirlas en ideas de negocios, que aquellos que intenten realizar un emprendimiento por causas mayores como es la necesidad que en muchas ocasiones se ve influenciada por la falta de trabajo o un salario que no cubre lo necesario. Es importante destacar que no se evidencian resultados estadísticamente distintos entre las tasas de emprendimiento por necesidad relacionada al nivel de educación.

A este análisis también se suma, la proporción de emprendedores que se ubican en áreas urbanas y rurales del país, siendo así que en un estudio realizado por la ESPAE también se detecta que en año 2014 la mayor proporción de emprendedores se situó en las zonas urbanas, tal como se indica en el gráfico No. 4.

El emprendimiento por oportunidad registra un crecimiento mayor al emprendimiento por necesidad en la zona urbana, sin embargo, en ambas zonas se da un ligero crecimiento que da notar que, si existen emprendedores en el país, en búsqueda de plasmar las ideas en negocios.

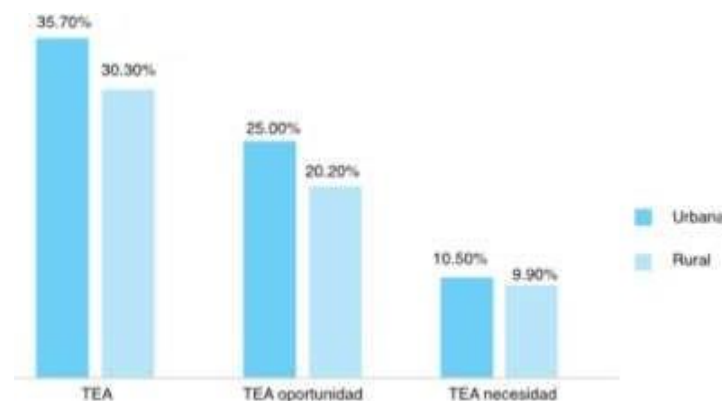


Gráfico No. 4. TEA por oportunidad y por necesidad en el Ecuador año 2014

Fuente: ESPAE (Graduate School of Management), 2015

En el año 2015 como se indica en la tabla No. 1, en el Ecuador se registra un 64% de individuos que percibieron oportunidades, sin embargo, solo el 45% pudo establecer un negocio. Es así que existen individuos que registraron también otras percepciones, miedo al fracaso e intención de emprender.

Tabla 1. Percepción de oportunidades en Ecuador, 2015

	TEA	Establecidos
Oportunidades percibidas	64.3%	45.1%
Capacidades percibidas	86.7%	80.3%
Miedo al fracaso	24.2%	31.0%
Intención de emprender	58.7%	39.6%

Fuente: ESPAE (Graduate School of Management), 2015

Emprendimiento como medida de autoempleo

Existen estudios realizados en los que se indica que para muchos ecuatorianos el generar un emprendimiento se ha vuelto una salida para uno de los grupos más vulnerables, los desempleados, muchos de ellos antes no percibieron la necesidad de trabajar sin embargo debido a la gran crisis que afecta la nación y por consiguiente el bolsillo de los ecuatorianos, se ven obligados a buscar una fuente de ingresos que cubra sus necesidades básicas.

Desde un ama de casa que se queda sin esposo víctima de la delincuencia, hasta una madre soltera que debe pagar los estudios de su hijo, se podrían enumerar algunos casos en que los ecuatorianos deben acudir en búsqueda de generar una idea rápida para ser desarrollada y poder percibir algún ingreso. Es aquí donde existe el gran problema ya que al ser víctimas de la necesidad las ideas que se generan no necesariamente son respuesta a los talentos que poseen, sino más bien lo que se considera en ocasiones, es lo que se puede dar un ingreso rápido en el mercado.

El emprendimiento mal ejecutado solo se convierte en una idea fugaz que estuvo motivada por la falta de un empleo justo y bien remunerado o simplemente desempleo.

La crítica situación que viven los países a nivel mundial y Ecuador no es la excepción ha hecho que los individuos busquen ideas y generen herramientas que permitan viabilizar de forma rápida una idea de negocio, lo cual específicamente en Ecuador es bastante bueno ya que genera un alto índice de emprendimiento. Lo realmente malo es que los emprendimientos por ser generados de forma abrupta y rápida no conllevan una planificación y asesoría para sobrevivir en el tiempo.

Zona de confort

La zona de confort es un estado de comportamiento en el cual la persona opera en una condición de ansiedad neutral, utilizando ciertos comportamientos para conseguir un nivel constante de rendimiento sin sentido del riesgo (White 2009).

En este sentido, el individuo que se encuentra en la zona de confort se vuelve objeto de estudio en nuestro análisis ya que hasta que no lo saquen de aquella zona, no evidenciará la necesidad de emprender y mucho menos estará atento a las oportunidades que se presenten para el caso.

Sin embargo, la situación que atraviesa el país en la actualidad, hace que aquellos individuos que durante algún tiempo se han encontrado en aquella zona de confort, se queden sin empleo o sus ingresos no cubran el básico de sus necesidades vitales; por lo que ven en la necesidad inclusive de auto emplearse. Y es básicamente allí cuando se genera el gran inconveniente, emprender cuando ni siquiera lo han contemplado alguna vez en su vida o crecieron creyendo erróneamente que se encontraban "bien".

Resultados

A partir de lo analizado, resolvemos que el emprendimiento no es malo, por el contrario, es muy bueno sin embargo resulta indispensable encaminar correctamente nuestras ideas, partiendo de que todo individuo tiene necesidades que deben ser satisfechas. Es así que la teoría a proponer es convertir nuestra necesidad en oportunidad.

Para evaluar la viabilidad de una idea de negocio generalmente se necesita diseñar y construir un plan de negocio que contenga: planificación, ejecución y evaluación; sin embargo, muchos individuos por la premura del tiempo no consideran realizarlo con el detalle y precisión que se merece y debido a esto es la principal causa del fracaso.

Ante esta situación, se evidencia necesario el diseño de una guía preliminar que identifique puntos clave a analizar para desarrollar y viabilizar la idea de negocio.

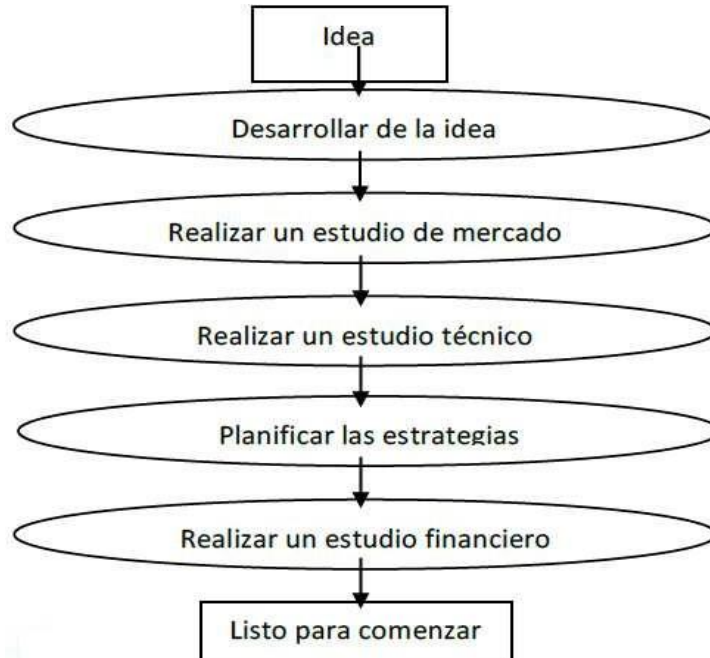


Gráfico No. 5. Guía para viabilizar el emprendimiento

Fuente: elaboración propia

1. Desarrollar la idea

Generar un emprendimiento tiene relación con el conocimiento del propio emprendedor, su experiencia profesional y personal que lo llevarán a evaluar qué

sabe hacer. De esta forma podrá generar ideas y buscar a través de ellas lo que el mercado necesita, es decir buscar satisfacer una necesidad.

El conocimiento personal es clave en todos los emprendimientos, ya que en muchas ocasiones simplemente por temor el emprendedor no ha avanzado hacia el éxito, y el temor parte de la falta de conocimiento de los talentos de los individuos generando inseguridad y conformismo.

En ocasiones esto también es una barrera que debe superar el emprendedor, porque un negocio al ser solo para satisfacer la necesidad momentánea de liquidez financiera, en ocasiones suele morir en el tiempo. Por ello es importante para el creativo, identificar si existe una problemática en el mercado, que a la vez pueda ser satisfecha por la idea de negocio, generando una solución. De esta forma se podrán identificar los posibles clientes potenciales parte del mercado.

2. Realizar un estudio de mercado

Buscar información en relación al mercado, tales como el comportamiento del consumidor, la competencia y grado de desarrollo del mercado. Esta investigación debe ser específica para determinar si hay nicho en el ambiente comercial en el cual se desarrollara la idea de negocio.

Los emprendedores no deben obsesionarse con intentar medir la intención de compra, sino en identificar si el producto o servicio a emprender es relevante, diferente y si podría ofrecerse a un precio competitivo.

Dentro de este análisis también resulta fundamental evaluar la condición del país, en relación al fomento que se podría encontrar por parte de la nación para la actividad emprendedora o no. Analizar el entorno político siempre no es una barrera sino una oportunidad fiscal de poder generar formas de dar créditos atractivos al cliente.

3. Realizar un estudio técnico

El estudio técnico resulta indispensable, aunque no determinante. Es importante que el emprendedor luego de haber definido lo que desea hacer y cómo lo hará, debe analizar los requerimientos técnicos que necesitará para viabilizar la idea; siendo esto el lugar donde funcionará, permisos que deberá tener para la apertura, suministros que necesitará y demás consideraciones a tomar para viabilizar el negocio.

Hay que considerar que hoy en día, muchos emprendimientos no necesitan cantidad de infraestructura, sino más bien ahorro de costos que permitan a su vez la optimización de recursos y aspectos dentro de la elaboración del producto o servicio a ofrecer.

4. Planificar las estrategias

El estudio de mercado y estudio técnico mencionado en el punto anterior es clave para planificar las estrategias, ya que a partir de la situación actual el emprendedor evaluará la forma estratégica de introducirse en el mercado, planificar estructura de costos e ingresos y de esta manera asegurar su modelo de negocio.

Es importante la planificación correcta de las estrategias ya que de esta forma se conseguirá un buen posicionamiento del negocio que cumpla con los ciclos de vida del mismo y que a futuro permitirá identificar oportunos cambios de acuerdo a las exigencias del mercado.

5. Realizar un estudio financiero

El estudio financiero resulta imprescindible, ya que evidencia la cantidad de fondos que se necesitan para viabilizar el emprendimiento, las aportaciones de capital propio así como de los terceros en el caso de que existan.

Es importante calcular también los beneficios esperados, siendo motivo de análisis el cálculo de costo-beneficio que permitirá evaluar si a través del financiamiento y ejecución del emprendimiento se llegará a la consecución de sus objetivos principales.

En este sentido y considerando la situación económica que atraviesa el país resulta importante evaluar varios escenarios, tomando en cuenta la sensibilidad de la demanda y oferta que permitirá analizar la supervivencia del negocio.

6. Listo para comenzar

Cuando el emprendedor ha llegado a este punto, tendrá un alto porcentaje de certeza en que su idea de negocio si es viable de aplicarla. Sin embargo, nada de esto se conseguirá sino cuenta con motivación, dedicación, iniciativa y emprendimiento. Un emprendedor motivado generará mayores resultados a favor que un emprendedor con miedo, incertidumbre y negatividad.

Conclusiones

A partir del análisis realizado entre el emprendimiento por necesidad y el emprendimiento por oportunidad en el Ecuador, se ha resuelto las siguientes conclusiones.

El emprendimiento en Ecuador se encuentra en crecimiento, sin embargo, muchos de ellos no logran consolidarse o llegar al cumplimiento del primer año. Existen varios motivos que generan influencia en el emprendimiento, entre ellos: estudios de segundo y tercer nivel, motivación, desempleo, insuficiente remuneración.

Para el ecuatoriano aún resulta difícil diferenciar entre necesidad y oportunidad, por lo que se vuelve incierto el panorama en caso de ejecutar la idea de negocio. Se debe procurar que el emprendimiento esté ligado a situaciones que favorezcan a su desarrollo, esto se conseguirá mediante un estudio de las políticas gubernamentales, disponibilidad de tecnología, educación, apertura del mercado interno y externo.

Los individuos necesitan destacar lo importante que es salir de la zona de confort en la que por distintas situaciones se encuentran inmersos, considerando la opción de generar autoempleo y formas de supervivencia que le permitan además de plasmar una idea de negocio, generar emprendimiento.

La falta de ejecución de un plan de negocios generalmente es el primer motivo del fracaso del emprendimiento en su ejecución, sin embargo, se debe procurar analizar la viabilidad a través de un estudio preliminar que incluya el diagnóstico del mercado, estudio técnico y financiero, para de esta forma poder elaborar estrategias que permitan consolidar la idea de negocio y la concesión de cada uno de sus objetivos.



Referencias bibliográficas

- Acs, Z. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology Governance, Globalization 1* (1), 97-107.
- Brunet. (2011). *Creación de Empresas*. Bogotá: Ediciones de la U. Universo, D. E.
- Bygrave, W. (1997). *The portable MBA in entrepreneurship*. 2da. ed. Nueva York: Wiley.
- ESPAE (Graduate School of Management) (2015).
<http://www.espae.espol.edu.ec/gem2015>
- ESPAE (Graduate School of Management) (2015).
http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/publicaciones_medios/EmpredimientoEcuador.pdf.
- Timmons, J. (1999). *New venture creation: entrepreneurship for the 21st century*. Boston: McGraw-Hill.
- Shane, S. (2003). *The individual - opportunity nexus*. New York: Springer Publishers.
- Sierra, C. P. (2014). *Emprendimiento Conceptos y Plan de Negocios*. Naucalpan de Juárez, Estado de México: Pearson Educación de México, S.A.
- Vainrub, R. (2009). *Una guía para emprendedores*. Ciudad de México: Pearson.
- White, A. A. (2009). *From Comfort Zone to Performance Management*. Belgium: White & Publishing.