

LAS BUENAS INTENCIONES

◆

“**E**l camino al infierno está lleno de buenas intenciones”. Parecería que esto aplica también a los emprendimientos: no todos los proyectos de crear empresa llegan a buen término.

En el ciclo del emprendimiento, la intención de emprender es uno de los determinantes más fuertes de hacerlo. Según el modelo del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), existe intención de emprender para aquellos individuos que afirman iniciarán un negocio en los próximos tres años.

En América Latina, la intención de emprender es superior a la de otras geografías y economías, excepto África. Sin embargo, en este ciclo que el experto colombiano Rodrigo Varela ha denominado “pipeline” haciendo



un símil con una tubería que contiene las diversas etapas de la actividad emprendedora temprana hasta su consolidación en negocios establecidos, se dan pérdidas y la intención no se concreta en negocios nacientes.

En Ecuador se observa un comportamiento similar al de la región; en 2016 la intención de emprender alcanzó 43%; está fuertemente influenciada por la percepción de poseer conocimientos y habilidades para emprender, así como percibir oportunidades próximas. Aun así, todo este potencial no se traduce necesariamente en nuevos emprendimientos; una de las barreras es el temor al fracaso que, para Ecuador, fue del 32% el año pasado. A esta barrera se suman otras más instrumentales como escasez de financiamiento, trámites poco ágiles, incertidumbre en el ámbito tributario, etc.

En el estudio GEM se complementa el análisis de la actividad emprendedora temprana con el del clima emprendedor, es decir, la percepción de un

grupo de expertos país sobre los factores que vuelven el entorno favorable al emprendimiento así como la determinación de factores que lo promueven u obstaculizan. En 2016 surgieron como promotores la capacidad para emprender, la infraestructura física, la educación en emprendimiento y las políticas de gobierno; restringirían al emprendimiento factores como la falta de apoyo financiero, políticas de gobierno incluyendo marco jurídico, rigidez laboral, el costo de disolver una empresa, etc.

Como bien lo identifican los expertos, tanto las facilidades para la entrada como para la salida de los emprendedores, son importantes. La experiencia o práctica en la creación, gestión y disolución de empresas tiene un rol en el comportamiento de los emprendedores como puede

Una de las barreras para nuevos emprendimientos es el temor al fracaso. A esto se suman otros motivos como escasez de financiamiento, incertidumbre tributaria, etc.



VIRGINIA LASIO
Decana | ESPAE Graduate School of Management-ESPOL
Directora | Global Entrepreneurship Monitor Ecuador.

apreciarse de los emprendedores múltiples, aquellos que poseyendo un negocio nuevo (hasta tres años de existencia) están iniciando otro, o los propietarios de negocios establecidos (más de tres años) que también poseen uno naciente. Para estos emprendedores se observa mayores intenciones de emprender que

para quienes lo hacen por primera vez, y menor temor al fracaso.

Al analizar el emprendimiento y su entorno con frecuencia se descuida esta fase previa al concentrar la atención en emprendedores nacientes y nuevos y en el crecimiento de estos negocios. Sin embargo, siendo esta última una preocupación válida, el espacio entre la intención y la decisión de emprender es crítico para un ecosistema emprendedor saludable. Se requiere por lo tanto énfasis en identificar claramente los obstáculos e incentivos que definirían el tránsito de emprendedor intencional a emprendedor naciente, para de este modo asegurar un flujo continuo de emprendedores a la economía y evitar una brecha y consecuente estancamiento. ■

El ciclo de vida y la cantidad de emprendedores (% de población entre 18-64 años)

Proporción de la población entre 18-64 años

