

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA CREATIVIDAD DE UNA PERSONA PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL CANTÓN DE GUARANDA, PROVINCIA DE BOLÍVAR EN EL AÑO 2020.

FACTORS THAT INFLUENCE THE CREATIVITY OF A PERSON TO IDENTIFY BUSINESS OPPORTUNITIES IN THE CANTON OF GUARANDA, PROVINCE OF BOLÍVAR IN THE YEAR 2020.

Charles Viscarra; Wilter Camacho

Universidad Estatal de Bolívar. Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, Carrera de Mercadotecnia. Campus Académico “Alpachaca” Av. Ernesto Che Guevara s/n y Av. Gabriel Secaira, Guaranda - Ecuador.

Email: chviscarra@ueb.edu.ec / wcamacho@ueb.edu.ec

<http://doi.org/10.33789/enlace.19.2.76>

Resumen. *La presente investigación tiene como finalidad determinar las circunstancias por las que las personas se inclinan a iniciar un negocio propio como también entender la importancia que tiene los factores de la creatividad que es la motivación, conocimiento amplio, personalidad y la experiencia que tiene al momento de emprender un negocio nuevo dentro del mercado siendo ésta la clave del éxito de muchos. El emprendimiento es un campo vasto que involucra diferentes temas de suma importancia como financiación del emprendimiento para comenzar a desarrollar la idea, características del emprendedor que son fundamentales para desenvolverse en el entorno, empresas de familia que son las que llegan a promover nuevas ideas, reconocimiento de oportunidades, aprendizaje y emprendimiento social, entre otros. Hoy en día es imposible ignorar la creatividad al instante de involucrarse en este círculo comercial, por lo cual en gran parte los emprendedores han tomado como punto de partida establecer diferentes ideas para luego escoger la mejor decisión puesto que en muchos casos existe fracaso de negocios por lanzarse de manera empírica sin contar con un conocimiento adecuado o falta de motivación que nace en nuestro interior. Como resultado se obtuvo que los emprendedores de Guaranda iniciaron negocios para adquirir recursos económicos extras para su hogar,*

Recibido: 7 de agosto de 2020

Aceptado: 23 de octubre de 2020

Publicado como artículo científico en la Revista de Investigación Enlace Universitario 19 (2), 85-93

iniciando este proceso a edades tempranas y tomando como puntos clave la creatividad y el servicio al cliente para persuadir y mantenerse vigentes en el mercado.

Palabras Clave: *creatividad, factores, oportunidades de negocio.*

Abstract: *The present investigation is intended to determine the circumstances by which people are inclined to start a business own as well as understand the importance of the factors of creativity that is motivation, broad knowledge, personality and the experience it has when starting a new business in the market, this being the key to the success of many. Entrepreneurship is a vast field that involves different topics of great importance as financing of entrepreneurship to begin to develop the idea, characteristics of the entrepreneur that are essential to develop in the environment, family businesses that are the ones that get to promote new ideas, recognition of opportunities, learning and social entrepreneurship, among others Nowadays it is impossible to ignore the instant creativity of getting involved in this business circle., which is why in large part the entrepreneurs have taken as a starting point to establish different ideas and then choose the best decision since in many cases there is a failure of business to launch empirically without having adequate knowledge or lack of motivation that is born inside. As a result, it was obtained that the Guaranda entrepreneurs started businesses to acquire extra economic resources for their home, starting this process at an early age and taking creativity and customer service as key points to persuade and stay current in the market.*

Keywords: *creativity, factors, business opportunities*

I. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento, dejó de ser una moda, para convertirse en una necesidad real para el desarrollo y la competitividad regional, pudiendo afirmar, como lo expresa Formichela (2004), que “las aptitudes emprendedoras contribuyen positivamente, en el desarrollo de un proyecto y en el de una comunidad”. Por eso, es necesario entenderlo como un proceso cultural, que parte de la persona y se extiende a todas las actividades de una sociedad y no como un simple instrumento para la creación de proyectos empresariales. (Reinoso, 2016)

El emprendimiento, como un pilar importante en la dinamización de las economías regionales (GEM, 2011), se centra en el paradigma, que

su única finalidad es la creación de empresa. Por ello, instituciones públicas y privadas del orden municipal, departamental, nacional e internacional, destinan bastantes recursos financieros, para el fomento y la creación de empresas. Sin embargo, desde otra visión, el emprendimiento es una actitud personal, que se puede orientar hacia actividades productivas de diferente tipo, una de ellas la creación de empresa, también llamada empresarios. Al respecto, la profesora Toca C. (2010, 43), quiere mostrar la importancia del emprendimiento, ampliándolo a otras visiones diferentes a la económica, que siempre ha dominado su concepto. Se visiona al emprendimiento como un área de gestión integral y transdisciplinar, que incluye todos

los niveles de instituciones educativas y organizaciones productivas en la forma de intra emprendimiento. (Reinoso, 2016)

Es por ello que en la actualidad la sociedad se enfrentan a serias dificultades para obtener un empleo rentable ya sea por los diferentes problemas como la falta de experiencia en la actividad laboral, el nivel de educación de las personas como también la edad entre otros que nos encontramos en el camino, nos hallamos en una nueva generación en donde los individuos buscan ser independientes económicamente y llegar a obtener la satisfacción personal a través de los factores que les motiva a la creación de su propia empresa.

Estos individuos, se les denominada emprendedor, los cuales han decidido su propio destino, buscando percibir un ingreso digno mediante sus esfuerzos. En el ámbito de los negocios, el emprendedor es un empresario; es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro. (Amaru,2008).

La creación de una empresa, no es una tarea sencilla; implica tener creatividad para generar una idea que se venda, contar con las habilidades y recursos disponibles para hacerla realidad, poseer las capacidades adecuadas para llevar la planificación, organización, dirección y control del negocio, pero ante todo tener un espíritu emprendedor sin olvidar la confianza en sí mismo que se necesita para las mejores tomas de decisiones, teniendo en cuenta que las decisiones no siempre serán las correctas, y esto los pueden llevar al éxito o al fracaso. (Amaru,2008).

El concepto del espíritu emprendedor va relacionado con aquellas personas que administran recursos y corren riesgos para realizar organizaciones de distintas índoles, ya que existen emprendedores en todas las áreas de la actividad humana. (Amaru,2008).

Los emprendedores, además de generar su propia ocupación, también contribuyen a la generación de empleos y a la activación de la economía local, ya que entre mejores sean los individuos y sus acciones, impactará con mayor énfasis en los resultados referentes a calidad y nivel de vida de la sociedad en la que se desarrollan. (Amaru,2008).

Dado el destacado papel que juegan las microempresas en la economía de los países, resulta de vital importancia el estudio de las características de los individuos que las hacen posibles. Ya que estos estudios facilitan el proceso de formación empresarial en las organizaciones educativas y organismos de apoyo, a través de la mejora de programas enfocados a la formación de emprendedores, ya que (a pesar de que existen emprendedores exitosos con habilidades innatas para la actividad empresarial, los cuales cuentan apenas con la educación básica), en las instituciones educativas recae la responsabilidad del fortalecimiento de las capacidades y habilidades emprendedoras que contribuirán en la formación de individuos con las herramientas necesarias para hacer frente al mercado y al cambio permanente ante la gestión de su propio empleo. (Amaru, 2008)

Existen diferentes definiciones de algunos autores, sobre lo que es realmente ser un

emprendedor ya que no es lo mismo tener una idea de un negocio y no trabajarla que ser una persona dispuesta a hacer para conseguir su objetivo.

Según McClellan (1971) dice que el emprendedor es una persona que posee necesidades psicológicas básicas, las cuales, como en todo ser humano, son tres: necesidad de logro, necesidad de afiliación y necesidad de poder, en donde la primera es la más importante para determinar sus actitudes y actuaciones. También menciona que todo ser humano tiene la necesidad de independencia y autonomía, necesidad de dominio de su medio y necesidad de crear. (Amaru, 2008)

De acuerdo a Jhon Kao (1989) el término emprender no sólo trata de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho posible entre ellos tenemos: compromiso total, determinación y perseverancia, capacidad para alcanzar metas, iniciativa y responsabilidad, persistencia a la solución de problemas, realismo, auto confianza, altos niveles de energía, busca retroalimentación, control interno alto, toma riesgos calculados, baja necesidad de estatus o poder, integridad y confiabilidad, tolerancia al cambio. (Amaru, 2008)

Las investigaciones realizadas sobre la teoría de los rasgos de la personalidad se centraron en determinar los rasgos o atributos de la personalidad del emprendedor para poder identificar a las personas con un perfil de empresario de éxito. Señala como rasgos psicológicos del empresario: independencia, espíritu de riesgo, tolerancia a la ambigüedad,

insatisfacción o marginación, motivación de logro, control interno, intuición, visión de futuro e iniciativa. (Estrada, 2008)

Las claves del éxito que todo emprendedor debe contar son:

La motivación es el impulso y la inspiración que conduce al ser humano a realizar una acción o alcanzar una meta. Los motivos que generan ese impulso son bien por una necesidad de llegar a conseguir una meta u objetivo, o por el deseo de obtener satisfacción en lo que se hace. (Estrada, 2008)

Respecto a la realización del objetivo, este se logra con inspiración, disciplina, organización, constancia, iniciativa, perseverancia, capacidad para enfrentar los problemas, responsabilidad y entusiasmo. Además, factores como el estado emocional, la imaginación, la pasión, la voluntad, la confianza en sí mismo, la autoestima y el entorno social contribuyen a la realización del objetivo. (Estrada, 2008)

El estado emocional de las personas ayuda a emprender acciones, y contribuye a este proceso, la imagen que la persona proyecta hacia los demás, el lenguaje, o, la forma de expresión que se usa para la comunicación, y, los hábitos que se tenga para planear a dónde se quiere llegar. (Estrada, 2008)

Para lograr motivación es necesario:

- Dejar volar la imaginación sin olvidar la realidad.
- Visualizar la situación anhelada que se quiere lograr e inspirarse en todo aquello que

se desea conseguir.

- Crear una cultura de hábito y costumbre a través de un entrenamiento consistente y diario.
- Escribir todos los objetivos a los que quiera llegar.
- Identificar las habilidades y capacidades potenciales de sí mismo.
- Trabajar por resultados, no perder el tiempo en actividades que no generan productividad.

El liderazgo es otra competencia clave del perfil del emprendedor. Ser líder, no es un oficio de pocas personas que han alcanzado el éxito, sino de aquellas personas que se interesan por aprender, por formarse e influenciar en los demás en forma positiva. John Maxwell dijo: “Los líderes exitosos siempre están aprendiendo. El proceso de aprendizaje es progresivo: es el resultado de la autodisciplina y la perseverancia”. (El papel del líder en un negocio, 2006)

Para ser líder se necesita aprender, tener autodisciplina y perseverancia en todo lo que se hace. El Liderazgo no se desarrolla en un día. Lleva toda una vida de esfuerzo y perseverancia. (El papel del líder en un negocio, 2006)

Algunos líderes como Ken Blanchard, John Maxwell y otros, afirman, que “la primera persona a quien diriges eres tú mismo. El camino al éxito presenta muchas barreras, sin embargo, la fuerza y la autodisciplina marcan la formación del líder. (El papel del líder en un negocio, 2006)

El líder emprendedor está rodeado de muchas personas a quien influye positivamente, delega tareas, organiza, planifica, prepara a sus seguidores, ayuda en su desarrollo profesional, motiva y sabe dirigir hacia un mismo fin. (El papel del líder en un negocio, 2006)

Alguien que no delega o que no confía en su equipo no puede liderar una organización. (El papel del líder en un negocio, 2006)

La creatividad es la capacidad que tiene una persona para llegar a transformar una idea en un producto o servicio novedoso con características diferente a los de su competencia. Existe varios factores impiden que el emprendedor sea creativo y se relacione con actitudes internas, entre las principales están: No sueñes, solo pierdes el tiempo, el costo es muy alto, es demasiado trabajo, es una buena idea, pero no es factible son tantas de las cosas que escuchamos ya sea de la familia misma como de amigos. (El papel del líder en un negocio, 2006)

Para desarrollar la creatividad, según el Manual para elaborar planes de negocio, se requiere de: imaginación, inteligencia e iniciativa y motivación:

- Imaginación, se generan el mayor número de ideas sin ninguna limitante.
- Inteligencia, de todas las ideas generadas en la imaginación se selecciona las ideas que se adaptan a la realidad y que permitan el desarrollo de un proyecto rentable.
- Iniciativa, permite la implementación de la idea, se buscan los medios necesarios para

que la idea y el proyecto se realicen y pueda ser algo tangible.

- Motivación, el emprendedor dedica tiempo diariamente en la búsqueda de nuevas formas de hacer las cosas diferentes.

El simple proceso de prestar atención a hechos que normalmente son considerados como obvios es una poderosa fuente de creatividad. Por tanto, tener motivación requiere de tiempo, esfuerzo y un intento de ser creativo. (El papel del líder en un negocio, 2006)

Existen diferentes razones por las cuales se inicia un emprendimiento, de acuerdo al motivo por el que emprenden y por el tipo de empresa que crean: Hay algunos que por aprovechar una oportunidad o ya sea porque encontraron una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido. (Arosemena, 2009)

Por necesidad el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o por que ha decidido independizarse y requiere alguna forma de ingreso económico. (Arosemena, 2009)

Francisco Rodríguez y Jonathan Moreno en su Manual para la identificación de oportunidades de negocio, señalan que las razones para emprender un negocio son:

- Desempleo.
- Independencia económica o mejoramiento de sus ingresos.
- Insatisfacción en el trabajo.

- Ejemplo a seguir de la familia o amigos.
- Autorrealización.
- Experiencia.
- Migración a otros países

Por ello es muy importante tener una cultura emprendedora para que identifique oportunidades reales basadas en las necesidades de la sociedad lo que permite la creación de un nuevo negocio que ofrecerá productos o servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores. (Arosemena, 2009)

Otros están motivados por el hecho de ganar su propio dinero en los negocios, aunque de forma sorprendente, la mayoría de los emprendedores no consideran el dinero como la causa principal. Debido a los riesgos sustanciales y a la incertidumbre en la que los emprendedores se ven envueltos, la seguridad personal puede parecer un motivador improbable; sin embargo, en una época de reducción corporativa y de despidos, algunos emprendedores perciben el tener sus propias empresas como una alternativa más segura. (Sablich, 2017)

Después de haber analizado todos estos factores el objetivo de este artículo es determinar los factores que influyen en la creatividad de una persona para identificar oportunidades de negocio en el cantón Guaranda en el año 2019, a partir de la implementación de instrumentos de recolección de datos que permitirán obtener la información requerida para la investigación.

II. MÉTODOS

Es una investigación de tipo bibliográfico y de campo con un enfoque cualitativo y cuantitativo, en el estudio se empleó el método de la encuesta ya que se determinó que es una fuente confiable de recolección de información, para la validez de la encuesta se consideró la población del Cantón Guaranda establecida por el INEC.

Se realizó una observación directa y el uso de entrevista para resaltar la información más pertinente.

La población considerada para el estudio fueron los emprendedores de los diferentes negocios de la ciudad de Guaranda que está integrada por 19.022 ciudadanos. El tamaño de la muestra calculada con un nivel de confianza de 95% con un error del 5% fue de 383 personas.

La encuesta fue realizada en forma personal a través de un cuestionario realizado en el paquete informático Microsoft office, específicamente el programa Word, encuesta que fue aplicada en los diferentes emprendimientos con el que cuenta el Cantón Guaranda.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Existe un porcentaje del 7% que cuentan con experiencia para la ejecución o desarrollo de estos emprendimientos los cuales ayudan a dirigir y minimizar de cierta forma el riesgo de fracaso; a partir de estos resultados obtenidos para emprender se debe tener capacitaciones por parte de las autoridades del Cantón de Guaranda, motivándolos para que creen

un espíritu emprendedor esto se logrará brindándoles mayor información sobre esta actividad comercial con el fin de disminuir el índice de fracasos de estos negocios para así fomentar la iniciativa de una mejor calidad de vida mediante un emprendimiento innovador y única en su entorno, además de apoyar en el desarrollo de la economía del cantón.

La elección creativa para emprender está relacionado con la siguiente información, en donde se resalta:

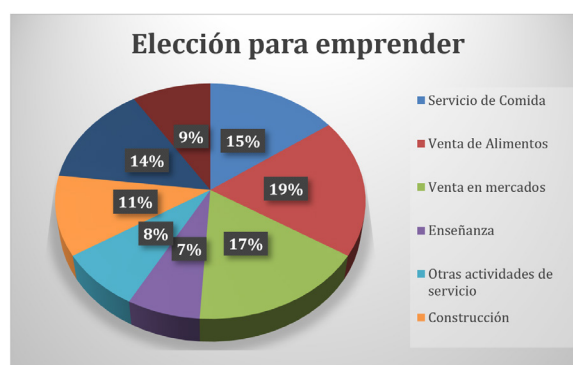


Fig. 1. Nivel de Elección para emprender

Fuente: Cuestionario de la investigación

Para cumplir con el objetivo planteado inicialmente esta investigación determinó que la mayoría de emprendedores iniciaron su emprendimiento a temprana edad ya que es una oportunidad generadora de dinero frente al déficit de fuentes de trabajo, gran parte los emprendedores cuentan con un nivel de educación secundario por la falta de recursos económicos disponibles dirigiéndose a iniciar un negocio por cuenta propia, con tan solo el 27% de los emprendedores se prepararon en el nivel primario siendo este el origen del problema de la falta de empleo en el cantón, solo con el 23% ellos llegaron a culminar sus estudios de tercer nivel y que por la falta de empleo en el entorno no pudieron ejercer su profesión de manera adecuada encontrando

una oportunidad de negocio al desarrollar una idea e impartiendo los conocimientos adquiridos.

Solo el 59% de los emprendedores de la ciudad de Guaranda inician su negocio por la motivación de superarse personalmente al realizar lo que tanto anhelan en la vida como ser sus propios jefes y ante todo ser un líder como también la satisfacción de haber alcanzado planteado en una instancia llegando a contar con más tiempo disponible y como resultado un ingreso rentable. El 91% de emprendedores establecen que es fundamental tener una buena creatividad para producir y comercializar el bien o servicio adecuado para satisfacer al consumidor generando con ello una ventaja competitiva.

IV. CONCLUSIONES

- Los factores que influyen en la creatividad de una persona para identificar oportunidades de negocio es la motivación pues indiferentemente del capital que debe poseer para la ejecución del emprendimiento, la motivación debe ser un factor principal ya que este le brindara las actitudes y personalidad necesaria para desarrollar su idea.
- La creatividad en los emprendedores en base de su conocimiento, en donde es pertinente recalcar que la mayor parte de emprendimientos implementados dentro del cantón Guaranda son de manera empírica es por ello que estos tienden a fracasar a las pocas semanas o meses que hacen su apertura.

- Para los emprendedores del cantón Guaranda la creatividad es un factor fundamental a la hora de incursionar en el tema de emprendimientos pues sostienen que si no son ideas rentables y acorde a las necesidades la ciudadanía no requerirá del producto/servicio ofrecido y será una pérdida de capital, así como desgaste físico, psicológico y de tiempo.

V. AGRADECIMIENTOS

El agradecimiento a las personas emprendedoras que ayudaron en el proceso de investigación y que sirvió como aporte muy importante para la realización de este trabajo.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amaru, M. (2008). *Administración para emprendedores. Fundamentos para la creación y gestión de nuevo negocios*. México: Pearson Educación.
- Arosemena, P. (2009). *¿País de Emprendedores?*
- Blanchard, Ken. & Johnson, Spencer. (2015) *El Nuevo Manager en un Minuto – Editorial Harper Collins.*
- Covey, Stephen. (2012). *Los 7 hábitos de la Geste altamente efectiva – Covey Leadership Center*
- El papel del líder en un negocio. (2006). *El papel del líder en un negocio Grupo Océano Enciclopedia práctica de la pequeña y mediana empresa PYMES,*

págs. p,121.

Estrada, R. (16 de abril de 2008). El Liderazgo en una organización. *El Semanario Líderes*, pág. D8.

Flores, J. (2009). *Manual para elaborar planes de negocio*. Bolivia.

Es, L. (2016). *Modelo integral de aprendizaje para el emprendimiento*: Sello Editorial Universidad del Tolima.

Jacques, Louis. (2012). *Administración de Pymes* – Editorial Pearson

McGregor, Douglas. (2016). *El lado Humano de las Empresas* – Editorial McGrawHill

Porter, Michael. (2012). *Estrategia Competitiva* – Editorial Pearson

Reyes, Agustín. (2014) *Administración de Empresa, Teoría y Práctica* – Editorial UMUSA

Rubio, Pedro. (2012). *La Gestión Empresarial* – Instituto Europeo de Gestión Empresarial

Sablich, Alexander (2017). *Administración y Dirección de Empresas* – Editorial Pearson