

WILSON ARAQUEJ. (1)
Para LÍDERES (1)

Generalmente, cuando inicia un nuevo año, las personas se preguntan: ¿cómo mejorar el bienestar de la familia?. Y una de las respuestas está en la posibilidad de invertir el ahorro acumulado en algún tipo de actividad productiva, es decir, enfocando la vista al emprendimiento como un espacio que, con información, planificación y ganas de seguir adelante, puede ser capaz de generar ingresos incluso superiores a la remuneración que una persona o grupo familiar percibe en trabajos basados en una relación de dependencia.

Ahora, claro, la pregunta que surge es: ¿cómo lograr que el proyecto emprendedor funcione de forma exitosa?. Para contestar el primer punto está la recomendación de que toda idea de emprendimiento debe partir de la “identificación de una necesidad” presente en el mercado.

Luego, con esa información, hay que proceder a diseñar el bien y/o servicio que, además de satisfacer esa demanda de los potenciales compradores, debe incorporar altas dosis de diferenciación como antídoto que evite caer en la mala práctica de crear cosas como

Emprendimiento, una vía de inversión productiva del ahorro

Análisis Toda idea de emprendimiento debe partir de la identificación de una necesidad o un problema a solucionar



3
DE CADA 10
adultos ecuatorianos
están emprendiendo
hoy en día

repetición -sin cambio alguno- de productos que ya se venden en el mercado.

El momento que se actúe de esa forma, se estará combatiendo a la tendencia de crear proyectos de

emprendimiento con una esperanza de vida muy corta.

Otro punto de respuesta es el relacionado con la selección idónea de la “mezcla del financiamiento” requerido para una inversión con fines productivos, la cual, se sugiere, debe partir con la existencia de un fondo inicial de ahorro que el emprendedor lo ha venido acumulando de forma periódica con la idea de un negocio.

A continuación hay que buscar, en el orden de priorización que se propone a continuación, las otras fuentes que ayudarían a completar las necesidades de financiamiento exigido por el proyecto emprendedor.

La primera opción tiene que ver con la identificación, en el mercado financiero o de la cooperación para el desarrollo productivo, de posibilidades de acceso a los denominados “fondos de capital de riesgo” -que no son créditos, sino

más bien aportes de capital con los cuales el emprendedor comparte el riesgo de su aventura empresarial-.

La otra opción está vinculada con la “búsqueda de socios” -amigos, parientes u otro tipo de aportantes- que estén dispuestos -previa una evaluación minuciosa de perfiles comportamentales- a aportar capital para el impulso inicial del proyecto de negocios.

Finalmente -si no se tiene acceso a las opciones anteriores de financiamiento para el negocio-, no está demás evaluar la posibilidad de obtener “un crédito” en el sector financiero nacional a pesar de que, esta última alternativa, no es la mejor opción para los “emprendedores cero kilómetros -que recién empiezan-“

Finalmente, se puede aplicar el acercamiento a “mentores” -por ejemplo, emprendedores que ya tuvieron éxito. Esto puede ayudar a conocer experiencias que evitarían al nuevo emprendedor cometer errores que, al final, si no se los previene proactivamente, son capaces de pasar facturas costosas que, incluso, pueden llevar al aceleramiento de la muerte temprana del proyecto de negocios pensando como opción de inversión productiva del ahorro familiar acumulado.