

**CAPITULO**

**03**

**MOTIVACIONES DEL  
MICROEMPREDIMIENT  
O NECESIDAD FRENTE A  
OPORTUNIDAD**



# Motivaciones del microemprendimiento necesidad frente a oportunidad

## *Motivations for micro-entrepreneurship: necessity versus opportunity*



Casanova-Villalba, César Iván <sup>1</sup>

<https://orcid.org/0000-0001-6486-1334>

[cesar.casanova.villalba@utelvt.edu.ec](mailto:cesar.casanova.villalba@utelvt.edu.ec)

Ecuador, La Concordia, Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas.



Herrera-Sánchez, Maybelline Jaqueline <sup>2</sup>

<https://orcid.org/0000-0001-6840-3891>

[maybelline.herrera.sanchez@utelvt.edu.ec](mailto:maybelline.herrera.sanchez@utelvt.edu.ec)

Ecuador, La Concordia, Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas.



Casanova-Villalba, Luis Alberto <sup>3</sup>

<https://orcid.org/0009-0009-5229-9378>

[luis.alberto.casanova.villalba@utelvt.edu.ec](mailto:luis.alberto.casanova.villalba@utelvt.edu.ec)

Ecuador, La Concordia, Universidad Técnica Luis Vargas Torres de Esmeraldas.



DOI / URL: <https://doi.org/10.55813/egaea.cl.97>

**Resumen:** Este artículo presenta una revisión bibliográfica sobre las motivaciones del microemprendimiento: necesidad frente a oportunidad, con especial atención a Ecuador, la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y el cantón La Concordia. Se realizó una revisión sistemática de alcance narrativo (2000–2025) siguiendo PRISMA/PRISMA-S, consultando Scopus, Web of Science, SciELO y Latindex. Se incluyeron estudios empíricos y revisiones que operacionalizan la motivación emprendedora mediante clasificaciones GEM o equivalentes, y que reportan resultados en innovación, productividad, empleo, formalización o escalamiento. La síntesis evidencia que la calidad institucional, la profundidad financiera y la educación emprendedora inclinan la mezcla motivacional hacia la oportunidad, asociándose con mayor probabilidad de innovación y generación de empleo; en contraste, la informalidad y las restricciones de crédito sostienen perfiles por necesidad y limitan el crecimiento. En Ecuador, la coexistencia de alta actividad emprendedora temprana y predominio de motivaciones por necesidad ayuda a explicar la brecha entre la abundancia de iniciativas y su limitada capacidad de escalar. A nivel subnacional, en Santo Domingo de los Tsáchilas y La Concordia se observan avances en incubación y adopción digital que mejoran visibilidad y ventas, pero persisten cuellos de botella en gestión y financiamiento que dificultan la transición hacia trayectorias orientadas a oportunidad. El trabajo aporta un marco integrador para diseñar políticas diferenciadas según motivación, combinando formalización escalonada y microfinanzas para unidades por necesidad, y crédito de inversión, vouchers de innovación y mentoría sectorial para unidades por oportunidad.

**Palabras clave:** Microemprendimiento, Emprendimiento por necesidad, Emprendimiento por oportunidad, Ecuador.

**Abstract:** This article presents a literature review on the motivations for microentrepreneurship: necessity versus opportunity, with a special focus on Ecuador, the province of Santo Domingo de los Tsáchilas, and the canton of La Concordia. A systematic narrative review (2000–2025) was conducted following PRISMA/PRISMA-S, consulting Scopus, Web of Science, SciELO, and Latindex. Empirical studies and reviews that operationalize entrepreneurial motivation using GEM classifications or equivalents and report results in innovation, productivity, employment, formalization, or scaling were included. The synthesis shows that institutional quality, financial depth, and entrepreneurial education tilt the motivational mix toward opportunity, associating with a higher probability of innovation and job creation; in contrast, informality and credit constraints sustain need-driven profiles and limit growth. In Ecuador, the coexistence of high early entrepreneurial activity and the predominance of necessity-driven motivations helps explain the gap between the abundance of initiatives and their limited capacity to scale. At the subnational level, in Santo Domingo de los Tsáchilas and La Concordia, progress has been made in incubation and digital adoption, improving visibility and sales, but bottlenecks in management and financing persist, hindering the transition to opportunity-oriented trajectories. The paper provides an integrative framework for designing differentiated policies based on motivation, combining phased formalization and microfinance for units in need, and investment credit, innovation vouchers, and sectoral mentoring for units with opportunities.

**Keywords:** Microenterprise, Necessity entrepreneurship, Opportunity entrepreneurship, Ecuador.

### 3.1. Introducción

El microemprendimiento constituye una vía relevante de generación de ingresos y movilidad socioeconómica en contextos con mercados laborales friccionados, bajos niveles de formalidad y limitada protección social. En ese marco, la literatura distingue dos grandes motivaciones: el emprendimiento por necesidad, impulsado por la ausencia de alternativas laborales viables y el emprendimiento por oportunidad, asociado a la identificación y explotación de nichos de mercado con expectativas de crecimiento (Block & Wagner, 2010; Fuentelsaz et al., 2015). Esta dicotomía, extendida por el marco del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), ha permitido estudiar patrones comparados de actividad emprendedora y su relación con el desarrollo, aunque investigaciones recientes enfatizan que las motivaciones pueden coexistir y fluctuar a lo largo del tiempo (Giacomin et al., 2023; Puente et al., 2019; Levie & Autio, 2008).

Más allá de la clasificación, importa comprender qué condiciones empujan a los individuos hacia uno u otro tipo de emprendimiento y con qué consecuencias. A nivel macro, los arreglos institucionales (calidad regulatoria, acceso al financiamiento, educación emprendedora, capacidades de innovación) ejercen efectos diferenciados: mientras que la mejora institucional tiende a estimular el emprendimiento por oportunidad, la debilidad institucional y los fallos de

mercado, incluida la informalidad, suelen desplazar a parte de la población hacia el emprendimiento por necesidad como estrategia de supervivencia (Fuentelsaz et al., 2015; Saavedra-Leyva & Taxis Flores, 2019). A nivel micro, los recursos y percepciones individuales (habilidades percibidas, aversión al fracaso, experiencias laborales previas) median la elección y la persistencia en la actividad emprendedora, introduciendo heterogeneidad dentro de cada categoría (Block & Wagner, 2010; Giacomini et al., 2023).

En América Latina y el Caribe, donde los mercados laborales son duales y la informalidad estructural es elevada, la prevalencia del microemprendimiento por necesidad es mayor que en economías avanzadas; no obstante, evidencia reciente muestra que no todo emprendimiento por necesidad es de baja calidad o con nulas aspiraciones de crecimiento (Puente et al., 2019). De manera complementaria, análisis configuracionales multinivel sugieren que combinaciones de capacidades individuales (p. ej., percepción de habilidades) e instituciones nacionales (p. ej., educación emprendedora, contexto pro-emprendimiento) pueden dar lugar tanto a altos niveles de emprendimiento por oportunidad como por necesidad, revelando trayectorias distintas de activación emprendedora (Huang et al., 2023). En particular, la educación y formación emprendedora, junto con la capacidad nacional de innovación, aparecen como palancas que, aun cuando el miedo al fracaso sea alto, favorecen trayectorias orientadas a oportunidad; en contraste, en entornos macro menos favorables, percepciones individuales fuertes pueden sostener niveles altos de emprendimiento por necesidad (Huang, et al., 2023; Fuentelsaz et al., 2015).

Este contraste necesidad vs. oportunidad no sólo es conceptual; implica consecuencias económicas diferentes. La evidencia sugiere que el emprendimiento por oportunidad se asocia en mayor medida con innovación, productividad y creación de empleo, mientras que el emprendimiento por necesidad desempeña un papel amortiguador del desempleo y de los shocks de ingreso, pero con menor probabilidad de escalar (Levie & Autio, 2008; Fuentelsaz et al., 2015). Sin embargo, estudios recientes cuestionan la rigidez del binomio y proponen perfiles intermedios o mixtos, donde motivaciones “de transición” o influencias familiares coexisten con la identificación de oportunidades de mercado (Giacomini et al., 2023; Puente et al., 2019). Esta perspectiva matizada es particularmente pertinente para el microemprendimiento, donde la escala reducida, la proximidad al hogar y el acceso restringido a crédito y redes condicionan la dinámica de entrada, supervivencia y crecimiento.

La presente revisión bibliográfica se propone cartografiar críticamente los determinantes y consecuencias del microemprendimiento por necesidad frente al de oportunidad, con foco en Iberoamérica y otras economías emergentes, integrando hallazgos que provienen de revistas indexadas en Latindex, SciELO, Scopus y Web of Science. En primer lugar, se discuten los fundamentos teóricos y mediciones usuales de las motivaciones emprendedoras, resaltando

limitaciones y sesgos de clasificación (Levie & Autio, 2008; Block & Wagner, 2010). En segundo lugar, se sintetiza evidencia multinivel sobre el papel de las instituciones, la educación emprendedora y las capacidades de innovación en la configuración de ambos tipos de emprendimiento (Fuentelsaz et al., 2015; Saavedra-Leyva & Taxis Flores, 2019). En tercer lugar, se examinan resultados asociados (innovación, productividad, empleo, formalización) y se identifican brechas de investigación, incluyendo la necesidad de diseños longitudinales y enfoques configuracionales que capten la dinámica y superposición de motivaciones (Puente et al., 2019; Journal of Innovation & Knowledge, 2023). Por último se discuten implicaciones de política, diferenciando instrumentos para perfilar apoyos más efectivos según la motivación predominante y las trayectorias observadas.

En suma, comprender las motivaciones del microemprendimiento con la necesidad frente a oportunidad, exige movernos de un enfoque binario a uno gradual y contextual, capaz de integrar atributos individuales con restricciones y habilitadores institucionales. Ello permitirá diseñar intervenciones más precisas: desde redes y financiamiento para transitar de la subsistencia a la formalidad, hasta políticas de educación, innovación y mercados que potencien la identificación y explotación de oportunidades con mayor valor agregado en el tejido microempresarial de la región (Fuentelsaz et al., 2015; Saavedra-Leyva & Taxis Flores, 2019; Puente et al., 2019).

En el caso ecuatoriano, la evidencia reciente ubica a la motivación por necesidad como componente estructural de la actividad emprendedora, en estrecha relación con la persistencia de la informalidad y la segmentación del mercado laboral. El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2024–2025 reporta para Ecuador una de las tasas de actividad emprendedora temprana más altas de la región, con un peso mayoritario de iniciativas por necesidad frente a las de oportunidad, acompañado de una caída en las intenciones de emprender y un aumento del temor al fracaso, factores que condicionan expectativas de crecimiento y formalización (GEM Ecuador 2024–2025). Al mismo tiempo, estudios econométricos muestran que la informalidad sigue siendo un rasgo saliente de la economía: análisis con métodos MIMIC/SEM estiman que alrededor de un 32 % de la producción nacional se genera en el sector informal, con implicaciones directas sobre la calidad del empleo y la productividad, un marco que empuja a muchos emprendedores hacia la subsistencia (Delgado Salazar et al., 2021).

A escala provincial, en Santo Domingo de los Tsáchilas confluyen dinámicas típicas de economías intermedias con fuerte peso del comercio y los servicios, donde el microemprendimiento cumple funciones de amortiguación del desempleo y generación de ingresos. Análisis locales sobre el impacto del emprendimiento innovador sugieren que, si bien existen iniciativas de incubación y capacitación con efectos sociales positivos, las restricciones de financiamiento,

redes y capacidades de gestión limitan la transición desde emprendimientos por necesidad hacia trayectorias más orientadas a oportunidad (Zapata Barros & Ugando-Peñate, 2018). Esto es consistente con la estructura de informalidad y heterogeneidad productiva identificada para el país, en la que la mejora de habilidades y del entorno institucional aparece como condición para elevar la proporción de emprendimientos con ambición de crecimiento (Delgado Salazar et al., 2021; GEM Ecuador 2024–2025).

En el cantón La Concordia, la literatura emergente documenta un tejido de micro y pequeñas unidades intensivas en comercio y servicios, con avances focalizados en capacidades digitales y estrategias de mercadeo, pero con brechas persistentes en gestión administrativa y acceso a apoyo técnico. Un estudio reciente que caracteriza el uso de marketing digital en MIPYMES locales encuentra adopciones puntuales que mejoran la visibilidad y la captación de clientes, aun cuando los modelos de negocio se originan mayoritariamente en la necesidad (Mendoza Loor et al., 2023). Complementariamente, evaluaciones sobre transferencia tecnológica y apoyo al emprendimiento en sectores vulnerables muestran impactos formativos y de inserción productiva, pero advierten que, sin articulación con financiamiento y encadenamientos, dichos esfuerzos no se traducen de manera sistemática en emprendimientos por oportunidad o en escalamiento.

En conjunto, estos hallazgos refuerzan la pertinencia de un enfoque multinivel para la revisión: políticas de educación emprendedora y soporte a la innovación, combinadas con instrumentos de formalización y crédito inclusivo, son claves para mover la frontera del microemprendimiento por necesidad hacia configuraciones de oportunidad con mayor valor agregado en Santo Domingo y La Concordia (Villavicencio-Morejón, 2025; GEM Ecuador 2024–2025).

## 3.2. Materiales y métodos

Se desarrolló una revisión bibliográfica sistemática de alcance narrativo orientada a integrar y comparar evidencia sobre las motivaciones del microemprendimiento (necesidad frente a oportunidad) con particular atención a Ecuador, la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y el cantón La Concordia. La conducción y el reporte siguieron las directrices PRISMA 2020 y su extensión para estrategias de búsqueda PRISMA-S, complementadas con lineamientos JBI para síntesis de evidencia en ciencias sociales y de gestión (Page et al., 2021; Rethlefsen et al., 2021; JBI Manual, 2024). Se adoptaron buenas prácticas de revisiones en administración y negocios para asegurar rigurosidad procedimental y transparencia, en línea con propuestas metodológicas consolidadas (Snyder, 2019; Tranfield et al., 2003).



Se formuló la pregunta de investigación bajo el marco (PEO) de población (P), exposición (E) y outcome (O) con preguntas como ¿Qué motivaciones (necesidad u oportunidad) predominan y con qué determinantes y efectos se asocian en el microemprendimiento (P), considerando condiciones individuales e institucionales (E), y resultados en innovación, crecimiento, formalización y empleo (O), con foco en Ecuador, Santo Domingo de los Tsáchilas y La Concordia? La elección del marco PEO es consistente con revisiones de fenómenos complejos en ciencias sociales y gestión (Snyder, 2019; Tranfield et al., 2003).

Se consultaron fuentes de información priorizando revistas indexadas se utilizó como horizonte temporal el periodo comprendido entre el 2000–2025 para capturar la evolución de la tipología necesidad-oportunidad y su adopción regional. La estrategia y el reporte de búsqueda se documentaron conforme a PRISMA-S (Rethlefsen et al., 2021). Las ecuaciones se adaptaron a cada base usando campos de título-resumen-palabras clave y operadores booleanos. Para ampliar la cobertura latinoamericana y comparativa se ejecutaron cadenas sin el filtro geográfico y con equivalentes en español y portugués (p. ej., emprendimiento por necesidad, emprendedorismo por necessidade), conforme a PRISMA-S (Rethlefsen et al., 2021).

Se utilizaron como criterios de inclusión artículos originales, revisiones y estudios mixtos publicados en revistas indexadas, como foco central las motivaciones del emprendimiento clasificadas explícitamente como necesidad y/o oportunidad (o términos equivalentes GEM); evidencia empírica o revisiones con métodos explícitos; disponibilidad de DOI o URL verificable; estudios sobre micro, pequeñas o informales unidades productivas; análisis en cualquier país, con prioridad para Ecuador y los ámbitos subnacionales de Santo Domingo de los Tsáchilas y La Concordia. Como criterios de exclusión se utilizaron la literatura gris no arbitrada, notas de prensa, tesis no publicadas, capítulos sin revisión por pares, estudios exclusivamente teóricos sin vínculo con la clasificación necesidad-oportunidad. La explicitación de criterios y de su aplicación responde a PRISMA 2020 y al JBI Manual (Page et al., 2021; JBI Manual, 2024).

Dado el carácter multimetodológico esperado (transversal, cualitativo y mixto), se aplicaron listas de evaluación crítica JBI pertinentes por diseño (p. ej., estudios analíticos transversales, cualitativos y mixtos), junto con criterios de validez interna/externa y claridad de medición de la motivación (JBI Manual, 2024). Las calificaciones no se usarán para excluir de forma automática, sino para ponderar la fuerza de la evidencia en la síntesis, de acuerdo con buenas prácticas en revisiones de administración (Tranfield et al., 2003).

Se realizó síntesis narrativa con tablas de evidencia y, cuando sea posible, sintetizadores cuantitativos (p. ej., proporciones de necesidad vs. oportunidad por contexto) sin metaanálisis formal debido a la heterogeneidad conceptual y



de medición. El reporte de síntesis sin metaanálisis seguirá las pautas SWiM para transparencia y reproducibilidad (Campbell et al., 2020). Cuando los datos lo permitan, se aplicarán comparaciones multinivel (individuo-institución-territorio) y análisis de subgrupos (Ecuador, Santo Domingo de los Tsáchilas, La Concordia). Al tratarse de una síntesis de literatura publicada, no se requirió aprobación ética. El protocolo, la estrategia de búsqueda detallada y las plantillas de extracción se conservarán en un repositorio abierto institucional para su consulta, siguiendo recomendaciones de transparencia en revisiones sistemáticas (Page et al., 2021; Snyder, 2019).

### 3.3. Resultados

#### 3.3.1. Alcance y patrones de medición de las motivaciones

En la evidencia pos-2000, la distinción necesidad vs. oportunidad se operacionaliza, en su gran mayoría, mediante ítems GEM de auto-clasificación (motivación declarada al iniciar el negocio) y, en menor medida, por proxies contextuales (cambios cíclicos, choques de empleo) y combinaciones configuracionales (fsQCA/NCA) que integran factores individuales e institucionales (Huang et al., 2023; Puente et al., 2019). Los análisis configuracionales muestran que no existe un único “camino necesario” hacia alta oportunidad o alta necesidad: diferentes recetas de capacidades percibidas y entornos nacionales pueden conducir a niveles altos de uno u otro tipo de emprendimiento; la percepción de habilidades aparece como un componente casi universal en dichas combinaciones (Huang et al., 2023). Estos resultados refuerzan la necesidad de interpretar la dicotomía como un continuo con perfiles intermedios (Giacomin et al., 2023).

A nivel país, la evidencia comparada confirma que la calidad de las instituciones formales (derechos de propiedad, regulación pro-negocio, mercados financieros más profundos, capital humano) inclina la mezcla motivacional hacia el emprendimiento por oportunidad (Fuentelsaz et al., 2015). En paralelo, estudios macro-micro documentan que las restricciones de crédito retrasan la entrada emprendedora y reducen la escala inicial, afectando con mayor intensidad a microemprendedores en economías con alta informalidad (Nguimkeu, 2024; Buera et al., 2015; Bassetto et al., 2015). En términos de resultados, el emprendimiento impulsado por oportunidad mantiene mayor probabilidad de innovar, ganar productividad y generar empleo, mientras que el de necesidad opera como “amortiguador” del desempleo con menor probabilidad de escalar si persisten fallas de mercado (Fuentelsaz et al., 2015; Puente et al., 2019).

### 3.3.2. Ecuador: rasgos salientes del ecosistema

Los informes nacionales GEM confirman la elevada TEA (actividad emprendedora temprana) del país y la preponderancia de motivaciones por necesidad. En 2023–2024, la TEA se ubicó alrededor de 32,65 %; para 2024–2025, se mantiene entre las más altas de la región, con caída de intenciones y mayor temor al fracaso—un cóctel que dificulta transitar hacia perfiles de oportunidad (GEM, 2024; GEM, 2025). A nivel estructural, estimaciones con MIMIC/SEM ubican cerca de 32 % del PIB en el sector informal, lo que reduce calidad de empleo, formalización y acceso a financiamiento, empujando a numerosos hogares al emprendimiento por necesidad (Mejía Chávez, 2024). Estas dos piezas—alta TEA y elevada informalidad—explican la brecha actividad vs. escalamiento observada en el tejido microempresarial ecuatoriano.

Para Santo Domingo de los Tsáchilas, se reporta que iniciativas de innovación e incubación generan beneficios sociales y de ingreso, pero que la insuficiencia de redes y financiamiento, junto con brechas de gestión, limita el salto desde la necesidad hacia trayectorias de oportunidad (Zapata Barros & Ugando-Peñate, 2018). El patrón es congruente con el contexto país: elevada informalidad y limitaciones de crédito, que la literatura internacional asocia a entrada tardía y baja escala del microemprendimiento (Nguimkeu, 2024).

En La Concordia, un estudio cuantitativo a 120 MiPymes evidencia adopción creciente de marketing digital que mejora visibilidad y captación de clientes, pero persistencia de brechas de gestión y uso estratégico (Mendoza Loo et al., 2023). Desde la perspectiva motivacional, la profesionalización comercial y digital facilita el tránsito desde motivaciones por necesidad hacia perfiles más orientados a oportunidad, siempre que se complemente con acceso a crédito y acompañamiento gerencial (Fuentelsaz et al., 2015; Nguimkeu, 2024).

### 3.3.3. Dimensión de género y trayectorias de escalamiento

La literatura reciente muestra que el acceso a microfinanzas y cooperativismo se asocia positivamente con el emprendimiento femenino por oportunidad, pero no con el de necesidad, sugiriendo que los instrumentos financieros deben diseñarse según la motivación predominante (Bahamonde-Barrera et al., 2025). En Ecuador, evidencia sobre mujeres emprendedoras indica que el contexto institucional y las características del tope directivo influyen en el desempeño innovador, apuntalando la idea de que mejorar capacidades y entorno reorienta motivaciones y resultados (Chávez-Rivera et al., 2023). Estas conclusiones

dialogan con el marco de instituciones-motivaciones-resultados de Fuentelsaz et al. (2015) y con los perfiles mixtos documentados por Puente et al. (2019).

Se observa que la alta participación temprana (TEA) pero prevalencia de necesidad; la informalidad estructural (~32 % del PIB) que condiciona formalización y crédito; las islas de innovación y adopción digital en ámbitos subnacionales (Santo Domingo, La Concordia) con efectos en ventas/visibilidad, pero cuellos de botella de gestión y financiamiento. Esto implica que sin profundización financiera y mejoras institucionales, la transición desde la necesidad hacia la oportunidad es lenta; con capacitaciones focalizadas, acompañamiento y microfinanzas/cooperativas, es más probable que las unidades micro evolucionen hacia perfiles orientados a oportunidad, en especial entre emprendedoras.

### 3.4. Discusión

Los resultados confirman que la pareja conceptual necesidad–oportunidad es útil, pero insuficiente para explicar la heterogeneidad del microemprendimiento. A la luz de evidencias configuracionales, distintas “recetas” que combinan percepciones individuales (p. ej., habilidades percibidas) y condiciones institucionales (educación emprendedora, financiamiento, entorno regulatorio) pueden conducir tanto a altos niveles de emprendimiento por oportunidad como por necesidad, sin que exista un único factor necesario (Huang et al., 2023; Levie & Autio, 2008). Esto invita a interpretar las motivaciones como un continuo dinámico donde surgen perfiles intermedios o de transición, especialmente visibles en América Latina (Puente et al., 2019). En términos teóricos, ello es coherente con el modelo GEM y sus condiciones de marco emprendedor (EFC), según las cuales la educación y el entrenamiento para emprender actúan a través de la percepción de oportunidades y de capacidades de arranque (Levie & Autio, 2008; Huang et al., 2023).

La calidad de las instituciones formales reconfigura la mezcla motivacional: derechos de propiedad claros, regulación pro-negocio y mercados financieros más profundos inclinan el emprendimiento hacia la oportunidad y se asocian con mayores probabilidades de innovación, productividad y empleo (Fuentelsaz et al., 2015). Por el contrario, restricciones de crédito y entornos de informalidad elevan los costos de entrada y retardan el inicio emprendedor, empujando a hogares a alternativas de subsistencia con baja escala inicial (Nguimkeu, 2024). Estos mecanismos institucionales y financieros ayudan a entender por qué, aun con alta actividad emprendedora, muchos micronegocios no escalan sin cambios en el entorno.

Ecuador exhibe, de forma persistente, TEA elevada y predominio de motivaciones por necesidad, junto con descenso reciente de las intenciones de

emprender y mayor temor al fracaso (GEM Ecuador 2024–2025). La informalidad—medida mediante MIMIC/SEM—alrededor de 32 % del PIB agrega fricciones: reduce la calidad del empleo, desincentiva la formalización y encarece el acceso a crédito, reforzando la motivación por necesidad. En conjunto, estas condiciones explican una brecha entre alta participación temprana y baja probabilidad de tránsito hacia emprendimientos de oportunidad con capacidad de escalar. Desde la perspectiva del modelo GEM, fortalecer educación y entrenamiento emprendedor y profundización financiera emerge como vía para desplazar la mezcla motivacional hacia proyectos con mayor valor agregado (Levie & Autio, 2008; GEM Ecuador 2024–2025).

A nivel subnacional, en Santo Domingo de los Tsáchilas hay evidencia de beneficios sociales e ingresos ligados a iniciativas de innovación/incubación, aunque persisten carencias de redes, gestión y financiamiento que restringen el salto desde la necesidad a trayectorias de oportunidad (Zapata Barros & Ugando-Peñate, 2018). En La Concordia, la adopción de marketing digital ha mejorado visibilidad y captación de clientes en MIPYMES; sin embargo, la falta de uso estratégico y brechas de gestión limitan la conversión de esas mejoras en escalamiento sostenido (Mendoza Llor et al., 2023). Estas observaciones son consistentes con la literatura internacional: sin acceso efectivo a crédito y acompañamiento gerencial, la digitalización por sí sola difícilmente reorienta motivaciones hacia la oportunidad o detona productividad (Fuentelsaz et al., 2015; Nguimkeu, 2024).

Para el microemprendimiento por necesidad, la prioridad de política es estabilizar ingresos y reducir fricciones de entrada, de modo que los hogares no deban elegir el autoempleo como última ratio. Ello exige primero la formalización escalonada con costos y trámites proporcionales al tamaño (régimen simplificado, ventanillas móviles en territorio) que reduzca el costo regulatorio inicial; segundo que las microfinanzas y crédito de capital de trabajo con garantías parciales públicas y scoring alternativo (historia de ventas digitales, comportamiento de pagos), dado que las restricciones de crédito retrasan la entrada y comprimen la escala inicial—un patrón que atrapa a los negocios en la subsistencia (Nguimkeu, 2024); y tercero la capacitación exprés anclada en gestión de caja, fijación de precios y compras, más acompañamiento gerencial básico, porque la evidencia sugiere que, sin reforzar habilidades percibidas y redes, las mejoras de entorno no se traducen en movilidad motivacional ni en productividad (Levie & Autio, 2008; Fuentelsaz et al., 2015). En contextos como Ecuador, donde coexisten TEA elevada y alta informalidad, este paquete “de base” es condición para que la formalización y el acceso a financiamiento dejen de ser barreras estructurales que empujan a la necesidad (GEM Ecuador 2024–2025; Banco Central del Ecuador, 2024).

Para el microemprendimiento por oportunidad, las políticas deben enfocarse en el escalamiento y la innovación. La literatura muestra que la mejora de

instituciones formales—derechos de propiedad, libertad de negocio, mercados financieros profundos y capital educativo—desplaza la mezcla motivacional hacia la oportunidad y se asocia con mayores probabilidades de innovar, ganar productividad y crear empleo (Fuentelsaz et al., 2015). De ahí la conveniencia de combinar el crédito de inversión de mayor plazo con garantías y períodos de gracia; los vouchers de innovación para prototipado, propiedad intelectual y marca; y la educación y entrenamiento emprendedor orientados a resultados (mejorar percepción de oportunidades y de habilidades para emprender), palancas identificadas en el marco GEM (Levie & Autio, 2008).

En Santo Domingo de los Tsáchilas y el cantón La Concordia, donde ya se observan islas de adopción digital e iniciativas de incubación, estas herramientas deberían articularse con mentoría sectorial y encadenamientos productivos para convertir mejoras en visibilidad (marketing digital) en crecimiento sostenido; de lo contrario, la digitalización por sí sola no reorienta motivaciones ni detona productividad (Mendoza Llor et al., 2023; Fuentelsaz et al., 2015). Las políticas de inclusión financiera con enfoque de género y apoyo a redes de emprendimiento femenino son pertinentes, pues el acceso a financiamiento y el contexto institucional condicionan el tránsito hacia perfiles de oportunidad y el desempeño innovador de las emprendedoras en Ecuador (Chávez-Rivera et al., 2023).

La medición de la motivación suele apoyarse en autclasificaciones (GEM), susceptibles a sesgos de deseabilidad social y a variación temporal del motivo principal. Estudios longitudinales con clasificación dinámica y métodos mixtos podrían capturar mejor los tránsitos entre necesidad y oportunidad. Asimismo, se requieren métricas armonizadas de informalidad (micro, meso y macro) que permitan enlazar, en un mismo diseño, motivación—formalización—desempeño. La evidencia de género en Ecuador sugiere que el diseño de microfinanzas/cooperativas y de capacitaciones debería diferenciarse por motivación y por barreras específicas que enfrentan las emprendedoras (Chávez-Rivera et al., 2023).

### 3.5. Conclusiones

El microemprendimiento motivado por necesidad y por oportunidad constituye un continuo dinámico más que una dicotomía rígida. Las trayectorias observadas muestran que las motivaciones cambian en función de recursos individuales, aprendizajes acumulados y condiciones del entorno; por ello, comprender la mezcla motivacional requiere integrar niveles de análisis micro (habilidades, expectativas, aversión al riesgo) y meso—macro (instituciones, financiamiento, educación y cultura proemprendimiento).

La calidad de las instituciones y la profundidad financiera son determinantes para reorientar la motivación hacia proyectos con mayor potencial de innovación, productividad y empleo. En contextos donde persisten fricciones regulatorias, costos de formalización y barreras de crédito, el autoempleo suele emerger como estrategia de subsistencia y tiende a permanecer en baja escala. Cuando el entorno reduce esas fricciones y ofrece instrumentos de inversión y acompañamiento gerencial, aumentan las probabilidades de que los negocios evolucionen hacia perfiles de oportunidad.

En Ecuador se combina una alta participación emprendedora temprana con predominio de motivaciones por necesidad y una informalidad estructural significativa. Este patrón explica la brecha entre la abundancia de iniciativas y su limitada capacidad de escalar. La transición hacia emprendimientos de mayor valor agregado requiere políticas coherentes que aborden simultáneamente formalización, acceso a financiamiento y desarrollo de capacidades, además de un esfuerzo sostenido por mejorar la confianza y las percepciones de habilidad para emprender.

En la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se observan capacidades emergentes desde la incubación, redes locales y experiencias de innovación, que ya generan beneficios sociales y económicos, aunque persisten cuellos de botella en gestión, articulación con mercados y financiamiento. Estas restricciones impiden que muchos micronegocios den el salto desde la necesidad a trayectorias más orientadas a oportunidad y, por tanto, limitan su contribución al empleo de calidad.

En el cantón La Concordia, la adopción de herramientas digitales ha mejorado visibilidad y ventas, pero sin una gestión estratégica, métricas de desempeño y soporte financiero adecuado, los avances tienden a concentrarse en actividades comerciales de baja complejidad. El fortalecimiento de habilidades gerenciales y el acceso a crédito de inversión son condiciones clave para transformar mejoras tácticas en crecimiento sostenible.

De la evidencia sintetizada se desprende que las intervenciones más efectivas son aquellas que se diferencian según la motivación predominante. Para unidades por necesidad, la combinación de formalización escalonada, microfinanzas con garantías y capacitación básica en gestión estabiliza ingresos y reduce la vulnerabilidad. Para unidades por oportunidad, los instrumentos de inversión, los vouchers de innovación y la mentoría sectorial aceleran el escalamiento y la creación de empleo. En ambos casos, la educación emprendedora orientada a resultados y la articulación a cadenas de valor actúan como catalizadores.

La agenda de investigación y de política debe avanzar hacia diseños longitudinales y evaluaciones de impacto que capten los tránsitos entre motivaciones y conecten motivación–formalización–financiamiento–desempeño.



Un sistema de información territorial con indicadores comparables para Ecuador, Santo Domingo y La Concordia, permitirá ajustar los instrumentos en tiempo real y priorizar aquellos que demuestren mayor capacidad para desplazar la frontera del microemprendimiento desde la subsistencia hacia oportunidades de mayor valor agregado.

## Referencias Bibliográficas

- Bahamonde-Barrera, N., Cardona-Sánchez, C. M., & Ospina-Fierro, A. (2025). Women entrepreneurs' access to microfinance and cooperative finance in Latin America: Evidence from panel data. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1007/s11365-025-01135-z>
- Banco Central del Ecuador. (2024). ¿Es Ecuador una economía informal? Aproximación al tamaño del sector informal mediante el método MIMIC/SEM. *Cuestiones Económicas*, 34(2), e440. (Artículo sin DOI). <https://estudioeconomicos.bce.fin.ec/index.php/RevistaCE/article/view/440>
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154–174. <https://doi.org/10.1007/BF03396803>
- Campbell, M., McKenzie, J. E., Sowden, A., Katikireddi, S. V., Brennan, S. E., Ellis, S., Hartmann-Boyce, J., Ryan, R., Shepperd, S., Thomas, J., & Welch, V. (2020). *Synthesis without meta-analysis (SWiM) in systematic reviews: Reporting guideline*. *BMJ*, 368, l6890. <https://doi.org/10.1136/bmj.l6890>
- Chávez-Rivera, M. E., Ruíz-Jiménez, J. M., & Fuentes-Fuentes, M. del M. (2023). The effects of context and characteristics of women entrepreneurs on innovation performance: Evidence from Ecuador. *BRQ Business Research Quarterly*, 27(1), 73–90. <https://doi.org/10.1177/23409444231220951>
- Delgado Salazar, J. L., Ruesga Benito, S. M., & Pérez Ortiz, L. (2021). Informalidad rural y urbana en Ecuador. *Revista de Economía Mundial*, (57), 143–169. <https://doi.org/10.33776/rem.v0i57.4736>
- Fuentelsaz, L., González, C., Maícas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246–258. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.001>
- GEM Consortium. (2024). GEM Ecuador 2023–2024. Reporte nacional. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-ecuador-2023-2024>
- Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J.-L., & Lohest, O. (2023). Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic



- characteristics of entrepreneurs. *Sustainability*, 15(14), 10786. <https://doi.org/10.3390/su151410786>
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2025). GEM Ecuador 2024–2025: Reporte nacional. GEM Consortium. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-ecuador-2024-2025>
- Huang, Y., Li, P., Chen, L., & Wang, J. (2023). Opportunity or necessity entrepreneurship? A study based on the national system of entrepreneurship. *Journal of Innovation & Knowledge*, 8, 100448. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2023.100448>
- Joanna Briggs Institute. (2024). JBI Manual for Evidence Synthesis. JBI. <https://doi.org/10.46658/JBIMES-24-01>
- Journal of Innovation & Knowledge (2023). Opportunity or necessity entrepreneurship? A study based on the national system of entrepreneurship. *Journal of Innovation & Knowledge*, 8, 100—. <https://www.elsevier.es/en-revista-journal-innovation-knowledge-376-articulo-opportunity-or-necessity-entrepreneurship-a-S2444569X23001439>
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9136-8>
- Mejía Chávez, M. (2024). ¿Es Ecuador una economía informal? *Revista Eniac Pesquisa*, 13(1), 75–94. <https://doi.org/10.22567/rep.v13i1.977>
- Mendoza Loor, J. J., Solano Gutiérrez, G. A., Eras Chancay, S. X., & Montaña Cabezas, L. J. (2023). Marketing digital como estrategia de desarrollo en MiPymes: una caracterización en el cantón La Concordia. *Código Científico*, 4(E1), Art. 99. <https://doi.org/10.55813/gaea/ccri/v4/nE1/99>
- Nguimkeu, P. (2024). Credit constraints and delayed entrepreneurship. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 224, 156–180. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2024.05.023>
- Ouzzani, M., Hammady, H., Fedorowicz, Z., & Elmagarmid, A. (2016). Rayyan—a web and mobile app for systematic reviews. *Systematic Reviews*, 5, 210. <https://doi.org/10.1186/s13643-016-0384-4>
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., Shamseer, L., Tetzlaff, J. M., Akl, E. A., Brennan, S. E., Chou, R., Glanville, J., Grimshaw, J. M., Hróbjartsson, A., Lalu, M. M., Li, T., Loder, E. W., Mayo-Wilson, E., McDonald, S., ... Moher, D. (2021). The PRISMA 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews. *BMJ*, 372, n71. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>
- Puente, R., González Espitia, C. G., & Cervilla, M. A. (2019). Necessity entrepreneurship in Latin America: It's not that simple. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(9–10), 953–983. <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1650294>

- Rethlefsen, M. L., Kirtley, S., Waffenschmidt, S., Ayala, A. P., Moher, D., Page, M. J., & Koffel, J. B. (2021). PRISMA-S: An extension to the PRISMA statement for reporting literature searches in systematic reviews. *Systematic Reviews*, 10, 39. <https://doi.org/10.1186/s13643-020-01542-z>
- Saavedra-Leyva, R. E., & Taxis Flores, M. (2019). El factor institucional en el emprendimiento por oportunidad de América Latina y el Caribe. *Innovar*, 29(73), 99–113. <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n73.78025>
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British Journal of Management*, 14(3), 207–222. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.00375>
- Villavicencio-Morejón, B. X. (2025). Emprendimiento y crecimiento económico en Ecuador: análisis de factores sociales, políticos y tecnológicos. *Gaceta de Economía y Política*, 7(12), 213–232. <https://doi.org/10.35381/gep.v7i12.213>
- Zapata Barros, Á. E., & Ugando-Peñate, M. (2018). Evaluación de impacto del emprendimiento innovador en el desarrollo económico: Situación de Santo Domingo de los Tsáchilas. *Revista Científica Hallazgos21*, 3(1), 14–24. <https://doi.org/10.69890/hallazgos21.v3i1.208>

