



Motivación Emprendedora

Tercera Encuesta de Microemprendimiento 2013

**Unidad de Estudios
Ministerio de Economía**

Enero 2014

Resumen:

El informe realiza una caracterización y comparación de los emprendedores según motivación emprendedora utilizando los resultados de la 3ª Encuesta de Microemprendimiento realizada entre mayo y julio 2013. En particular, se analizan las características personales como género, edad, estado civil y relación con el jefe de hogar y nivel educacional. Además se comparan las principales características de los emprendimientos como la historia laboral, la actividad económica, nivel de formalidad, acceso al financiamiento, tamaño e innovación.

Contenidos

Resumen Ejecutivo	2
Introducción.....	3
1. Antecedentes generales.....	4
2. Emprendedores por necesidad vs. emprendedores por oportunidad.....	5
3. Características individuales y motivación emprendedora.....	7
<i>Género</i>	7
<i>Edad</i>	9
<i>Estado civil y relación con el jefe de hogar</i>	10
<i>Nivel educacional</i>	12
4. Características del emprendimiento y motivación emprendedora	13
<i>Historia Laboral</i>	13
<i>Actividad Económica</i>	15
<i>Nivel de formalidad</i>	16
<i>Acceso al financiamiento</i>	17
<i>Tamaño del emprendimiento</i>	18
<i>Innovación</i>	19
5. Comentarios finales	20
Referencias.....	20

Resumen Ejecutivo

El presente documento entrega evidencia sobre las diferencias entre los emprendedores según motivación a partir de los resultados de la 3ª Encuesta de Microemprendimiento 2013.

- **Mayoría de los emprendedores nacen por oportunidad:** del total de 1.753.505 emprendedores, un 65,9% emprende por oportunidad mientras que un 34,1% lo hace por necesidad.
- **Diferencias de género:** Un 35,3% de las mujeres emprende por necesidad, mientras que un 33,4% de los hombres emprende por esta razón. Sin embargo, si se consideran los emprendimientos que nacen por tradición familiar como una categoría aparte, dichos porcentajes cambian a 25,5% y 18,9% respectivamente, ampliándose la brecha de género.
- **Emprendedores por oportunidad tienen mayor educación:** un 71,3% de los emprendedores por oportunidad alcanzó un nivel educacional mayor a la enseñanza básica, en cambio un 61,0% de los emprendedores por necesidad lo hizo.
- **Sectores económicos:** Un 19,2% de los emprendimientos por necesidad pertenecen al sector primario, un 22,2% al sector secundario y un 58,6% al sector terciario. En cambio, estas cifras para los emprendimientos por oportunidad son 9,2%, 24,05 y 66,8% respectivamente.
- **Emprendedores por necesidad son más informales:** los emprendedores formales representan el 40,1% del total de emprendedores por necesidad, mientras que dicha cifra sube al 57,7% de los emprendedores por oportunidad.
- **Acceso al financiamiento:** un 24,6% de los emprendedores por necesidad ha solicitado algún préstamo, mientras que de los emprendedores por oportunidad un 32,7% lo ha hecho.
- **Nivel de ventas:** un 49,5% de los emprendedores por necesidad gana el salario mínimo, mientras que un 34,2% de los emprendimientos por oportunidad se encuentra en esta situación.
- **Generación de empleo:** los emprendimientos por oportunidad generan más empleo que aquellos que nacen por necesidad; mientras los primeros emplean a 7,5 trabajadores en promedio, los segundos sólo 3.
- **Emprendedores por oportunidad innovan en servicios:** un 57,5% de los emprendedores por oportunidad ofreció un servicio nuevo o mejoró la forma en que se realiza un servicio, mientras que un 37,3% de los emprendedores por necesidad lo hizo.

Introducción

El presente estudio realiza una caracterización de los emprendedores y sus emprendimientos según la principal motivación que los llevó a crear su negocio o comenzar su actividad como independiente, separando entre emprendedores por necesidad y emprendedores por oportunidad. Lo anterior es fundamental para poder diseñar de manera más eficiente políticas públicas, ya que según las necesidades de cada uno, los incentivos para poder desarrollarse y crecer difieren.

Para esto, se utilizaron los datos de la 3era Encuesta de Microemprendimiento 2013 (III EME). Dicha encuesta, elaborada por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo en conjunto con el Instituto Nacional de Estadísticas, permite realizar un diagnóstico sobre la motivación de los emprendedores, determinar cuáles son sus principales diferencias y similitudes, además de identificar cuáles son sus mayores obstáculos o limitaciones para crecer.

La III EME tiene por población objetivo los trabajadores por cuenta propia y empleadores, quienes conforman el conjunto de trabajadores independientes. Es por esto que, la unidad de información es el mismo trabajador por cuenta propia o empleador que haya sido entrevistado en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que realiza el INE y se autoclasificó en dicha categoría laboral.

Entre las mejoras metodológicas en esta tercera versión de la encuesta destaca que el plazo transcurrido entre la confección del marco muestral y la realización de la EME, se avanzó significativamente. En la III EME el periodo de referencia es el trimestre marzo-abril-mayo 2013 y el levantamiento se hizo en mayo-junio-julio 2013; en cambio en la segunda encuesta, el trimestre de referencia fue marzo-abril-mayo 2009 para aquella parte del marco muestral perteneciente a la ENE y marzo-abril-mayo del 2008 para la sección panel correspondiente al marco muestral utilizado en la primera versión de la encuesta, mientras que el levantamiento se hizo en mayo del 2011. Con esto, se disminuye significativamente la probabilidad de que el trabajador independiente haya cambiado de situación laboral en dicho periodo¹.

Otra importante mejora metodológica es la introducción de una serie de cambios al formulario con el objetivo de obtener menores tasas de no respuesta, simplificar algunas preguntas para su mejor comprensión y actualizar otras con el objetivo de tener una encuesta más acorde a la realidad nacional actual. Por las razones mencionadas, se debe enfatizar que los resultados de esta tercera versión no son directamente comparables con los obtenidos en las versiones anteriores, sin embargo, sí se pueden analizar tendencias generales o cambios en características del tipo cualitativo de los emprendedores.

¹ Fe de erratas: En una versión anterior del documento se hacía una referencia adicional a un cambio en tipo de informante. En rigor, no hubo cambio en el tipo de informante, este sigue siendo directo, solamente se hizo explícito en la metodología de la tercera versión.

La III EME, posee un diseño muestral bifásico, es decir, comparte las propiedades de cobertura de dos marcos muestrales, primero el utilizado para la selección de las viviendas de la ENE (período MAM 2013); y segundo el marco utilizado para la selección de los "independientes" para la III EME. Por otro lado, se debe considerar que la III EME se expande al total de trabajadores independientes estimados a partir de la ENE en dicho periodo, actualizado al crecimiento poblacional de junio 2013, mes central de la encuesta².

Dicho lo anterior, se presenta a continuación el Boletín de Motivación Emprendedora de los trabajadores independientes del país. Tras esta breve introducción, en la segunda sección se presentan antecedentes generales al tema, y en la tercera sección se detalla cómo se clasifican los emprendedores según su motivación. Luego, en la cuarta sección se muestran las principales características de los emprendedores según tipo, y en la quinta sección se muestran las principales características de los emprendimientos. Finalmente, la última sección concluye.

1. Antecedentes generales

La literatura que distingue los factores motivacionales detrás de la creación de un nuevo emprendimiento de manera explícita es relativamente reciente. Hasta los 90s, los estudios se limitaban a identificar si las razones detrás de la creación de un emprendimiento eran negativas, empujando a las personas a emprender; o positivas, incentivándolas a hacerlo (Shapiro y Sokol, 1982; Gilad y Levine, 1986).

Basándose en esta teoría motivacional, más conocida como "*push and pull theory*", Reynolds (2002) en el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del año 2001, caracterizó a los emprendedores entre aquellos que buscan una fuente de ganancias (ya sea material o no) y aquellos que emprenden a raíz de un conflicto entre la situación en la que se encuentran actualmente y aquella en la que quieren estar, utilizando los términos de emprendimiento por necesidad y emprendimiento por oportunidad.

Desde ese entonces, trabajos como el de Bholá (2006), tienen como objetivo distinguir la motivación detrás de los emprendimientos y analizar las características socioeconómicas del emprendedor. Lo anterior, ha constituido un gran avance para identificar los diferentes perfiles de los potenciales emprendedores con tal de adaptar las medidas de apoyo al emprendimiento al perfil del emprendedor, ya que lo más probable es que las políticas que son eficientes en los emprendedores por necesidad no lo son para aquellos que nacen por oportunidad y viceversa.

Es más, tal como se expone en Verheul et al (2010) es fundamental distinguir entre ambos tipos de emprendedores tanto en la teoría como en la práctica al menos por

² Este stock alcanza la suma de 1.855.389 trabajadores independientes, de los cuales sólo 1.753.504 mantienen su condición en el periodo de referencia.

tres razones. La primera, es que los emprendedores por necesidad y por oportunidad difieren en términos de sus características socioeconómicas como el nivel de educación, experiencia y edad. Segundo, la motivación para emprender puede tener consecuencias en la manera que un negocio es administrado y en el éxito y desempeño del mismo. A nivel macro, los emprendedores por oportunidad y necesidad tienen un impacto diferente en el crecimiento económico y en la creación de empleo. Por otro lado, a nivel micro se puede apreciar que los emprendedores por necesidad tienen un desempeño inferior que el de los emprendimientos por oportunidad. Finalmente, hay importantes implicancias de política respecto a la interacción de los emprendimientos con el ciclo económico, ya que tal como se propone en Koellinger y Thurik (2009), el emprendimiento por oportunidad muestra un mayor rezago respecto al ciclo económico (dos años) que los por necesidad (un año).

Para poder interpretar el origen de la motivación y la dinámica del emprendimiento, hay que tener presente que la clasificación en ambos tipos de emprendedores, por oportunidad y por necesidad, es bastante amplia. Se advierten varios matices entre medio y la intensidad que una opción prevalezca sobre la otra, o la forma en que se manifieste, puede variar significativamente. En este sentido, complementar el análisis con las características socioeconómicas del emprendedor, ayuda a conocer mejor la realidad de éste y a caracterizar de forma más adecuada ambos tipos de emprendimientos.

2. Emprendedores por necesidad vs. emprendedores por oportunidad

En la III EME, tras preguntar por la situación laboral y la historia laboral del emprendedor, se analizan las características de la empresa, negocio o actividad por cuenta propia, entre las cuales, se incluye la motivación detrás del inicio del emprendimiento.

Del total de 1.753.505 emprendedores, se tiene que la mayoría inició su emprendimiento para obtener mayores ingresos (26,0%). Luego, las alternativas como haber encontrado una oportunidad en el mercado (14,4%), querer tomar sus propias decisiones o ser su propio jefe (13,6%) y por tradición familiar o herencia (12,2%), representan en conjunto un 40,2% de los casos.

Tabla 1: Razón principal por la cual inició su actual emprendimiento

Razón Principal	Número ³	Porcentaje
Tradición familiar / herencia	214.388	12,2%
No logró encontrar trabajo como asalariado	155.284	8,9%
Fue despedido de un empleo asalariado	51.695	2,9%
Para obtener mayores ingresos	456.129	26,0%
Encontró una oportunidad en el mercado	253.169	14,4%
Tiene mayor flexibilidad (horas, etc.)	154.272	8,8%
Tomar sus propias decisiones/ ser su propio jefe	238.190	13,6%
Deseaba organizar su propia empresa	148.635	8,5%
Por gusto y/o habilidad	16.945	1,0%
Otra razón	64.605	3,7%
No responde	194	0,0%
Total	1.753.505	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Para poder facilitar la comprensión y siguiendo la clasificación realizada en Verheul (2010), se diferencia a los emprendedores según los factores motivacionales que hay detrás en dos grandes grupos: emprendedores por necesidad y emprendedores por oportunidad⁴.

Tabla 2: Clasificación emprendimientos por necesidad y oportunidad

Necesidad	Oportunidad
Tradición familiar / herencia ⁵	Para obtener mayores ingresos
No logró encontrar trabajo como asalariado	Encontró una oportunidad en el mercado
Fue despedido de un empleo asalariado	Tomar sus propias decisiones/ ser su propio jefe
Tiene mayor flexibilidad (horas, etc.)	Deseaba organizar su propia empresa
	Por gusto y/o habilidad

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Siguiendo esta clasificación, se puede ver que en términos generales predominan los emprendedores por oportunidad con un 65,9% de los casos, mientras que los emprendedores por necesidad representan el 34,1% restante. Es decir, los emprendedores por oportunidad son 1,9 veces más que los emprendedores por necesidad.

³ La variable "Número", corresponde a la cifra proyectada del total de trabajadores independientes a partir de la muestra expandida de 6.765 personas con su encuesta lograda.

⁴ Se dejaron afuera del análisis aquellos que contestaron otra razón y aquellos que no contestaron, los cuales en conjunto representan el 3,7% de los emprendedores.

⁵ En algunos estudios, se señala que la influencia familiar puede derivar en un emprendimiento tanto por necesidad como por oportunidad, sin embargo, se seguirá lo propuesto por Verheul (2010) por ser lo más común.

Gráfico 1: Tipos de Emprendimientos según motivación



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Estos resultados van en línea con los encontrados en el último informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para el año 2012⁶, donde en Latinoamérica tal ratio es de 2,0 y en la Unión Europea de 2,7.

Respecto a Chile, los resultados de dicho proyecto han demostrado que en nuestro país históricamente la mayoría de los emprendimientos que se generan fueron motivados por una oportunidad de negocios. En particular, en su último informe, el estudio mostró que la proporción es incluso mayor, siendo un 80% emprendimiento por oportunidad y el 20% restante es emprendimiento por necesidad. Un posible factor detrás de estas diferencias, es que el GEM recopila información a partir de una Encuesta de Población Adulta y una Encuesta de Expertos, mientras que la EME recoge información a partir de los trabajadores independientes que se definen en esa categoría laboral en la Encuesta Nacional de Empleo. Además, en la EME gran parte de los emprendimientos son informales (48,4%), con lo cual se espera que el emprendimiento por necesidad sea mayor.

3. Características individuales y motivación emprendedora

A continuación se hace una breve revisión de las características individuales de los emprendedores.

Género

Un aspecto interesante a analizar son las diferencias de género. Por ejemplo, en Orhan y Scott (2001), señalan que las mujeres tienden a emprender más por necesidad que

⁶ El proyecto GEM se inició en el año 1997, y desde el año 2002 se incluyó a Chile en el análisis. Para mayor información sobre la metodología utilizada en este estudio y sus principales resultados, ver el informe completo.

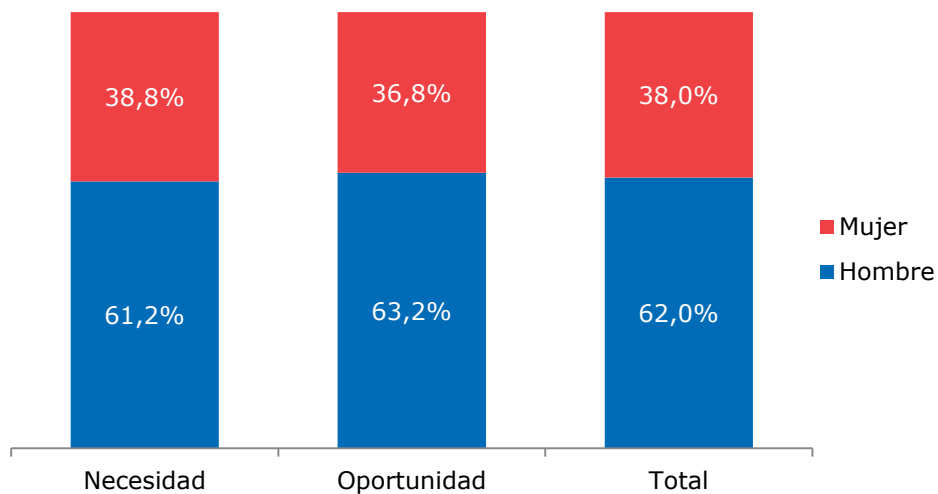
http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2014/01/gem_mundial_2013.pdf

los hombres por aburrimiento, frustración o ausencia de perspectivas laborales en su trabajo. Además, señalan que una de las razones de por qué hay más mujeres que emprenden por necesidad que hombres en términos relativos, es porque las mujeres tienen menores niveles de capital humano, dado que son más propensas a trabajar a tiempo parcial o deben salirse de la fuerza laboral, al menos por un tiempo, tras tener hijos o debido a sus responsabilidades familiares.

Sin embargo, las diferencias encontradas en este estudio son leves. Del total de emprendedores, se tiene que en términos generales un 38,0% de éstos corresponde a mujeres y un 62,0% a hombres.

El porcentaje de mujeres aumenta de forma reducida en el caso de los emprendedores por necesidad, llegando a un 38,8% del total, y disminuye para el caso de los emprendedores por oportunidad, donde las mujeres representan un 36,8% del total.

Gráfico 2: Motivación emprendedora y sexo



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

De todas formas, si se considera como una categoría aparte aquellos emprendedores que iniciaron su emprendimiento por tradición familiar, se tiene que la diferencia entre hombres y mujeres que emprenden por necesidad es mayor. En particular, entre los emprendedores por necesidad un 44,8% correspondería a mujeres y un 55,2% a hombres, entre los emprendedores por tradición familiar sólo un 28,7% correspondería a mujeres y un 71,3% a hombres y la distribución de los emprendedores por oportunidad se mantendría en 36,8% mujeres y 63,2% hombres.

Visto desde otra perspectiva, se tiene que del total de hombres, un 33,4% emprende por necesidad y un 66,6% nace por oportunidad, mientras que para el total de mujeres, estas cifras son un 35,3% y un 64,7% respectivamente.

Tabla 3: Género según tipo de emprendimiento

Motivación emprendedora	Hombre	Mujer	Total
Emprendedor por Necesidad	33,4%	35,3%	34,1%
Emprendedor por Oportunidad	66,6%	64,7%	65,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Nuevamente, si se separa de los emprendedores por necesidad aquellos que lo hacen por tradición familiar como una categoría aparte, se tiene que entre los hombres, un 14,5% lo hace por tradición, un 18,9% lo hace por necesidad y un 66,6% lo hace por oportunidad, mientras que entre las mujeres, un 9,7% lo hace por tradición, un 25,5% lo hace por necesidad y un 64,7% lo hace por oportunidad.

Edad

Otra de las características personales interesante de analizar es la edad de los emprendedores.

En términos generales, se puede pensar que la relación entre la edad y el ser emprendedor puede estar determinada por la experiencia, dado que las personas de mayor edad al tener mayor experiencia en el mercado laboral, les es más fácil involucrarse en una actividad emprendedora. Por ejemplo, en Reynolds et al (2002), se muestra que los emprendedores por oportunidad son mayores (35-44 años) mientras que los por necesidad son menores (18-24 años).

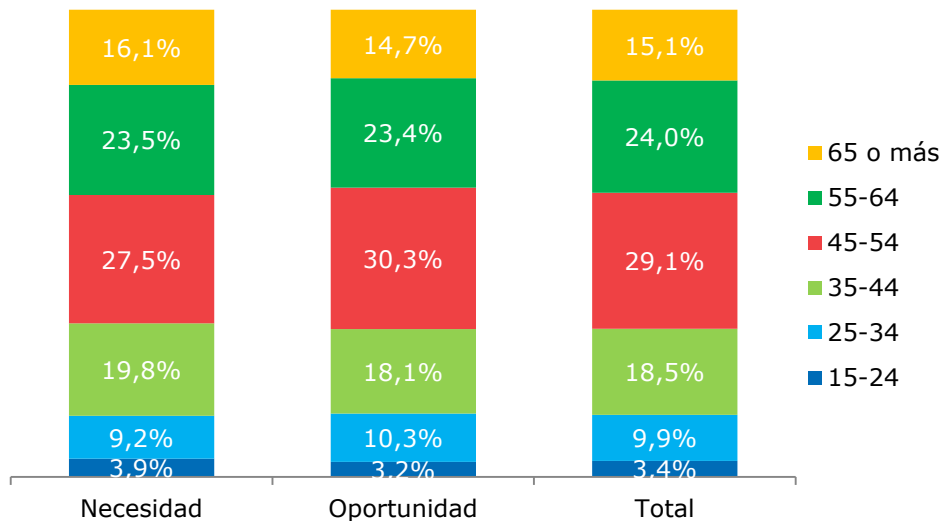
Sin embargo, la evidencia no es clara ya que en Bhola et al (2006) se encuentra que los jóvenes emprenden por oportunidad, y en Bergmann y Sternberg (2007) señalan que la edad no tiene un impacto en la probabilidad de que el emprendimiento que surja sea por necesidad.

Respecto a los resultados encontrados, un primer hecho a destacar es que la edad promedio de los emprendedores es similar, donde los emprendedores por necesidad tienen en promedio 50,5 años, mientras que los emprendedores por oportunidad tienen 50,2 años. En términos generales, la edad promedio de los emprendedores es de 50,4 años.

Luego, si se analiza la distribución etaria según motivación emprendedora, se tiene que tampoco hay grandes diferencias. El único tramo donde hay una mayor diferencia es en el tramo entre los 45 y los 54 años, los cuales representan el 27,5% de los emprendedores por necesidad y el 30,3% de los emprendedores por oportunidad.

Por último, se tiene que en los emprendedores por necesidad los extremos (menos de 24 años y más de 65 años) representan una mayor proporción del total que en los emprendedores por oportunidad, aunque estas diferencias son leves.

Gráfico 3: Motivación emprendedora y edad



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Por otro lado, y en la misma línea de lo mencionado en el párrafo anterior, se puede apreciar que donde representan un mayor porcentaje los emprendedores por necesidad es en los jóvenes entre 15 y 24 años (38,2%), lo que es consistente con el hecho que las mayores tasas de desempleo se observan precisamente en este grupo de la población, mientras que donde menos es en aquellos emprendedores que tienen entre 25 y 34 años (31,5%) y entre 45 y 54 años (32,0%).

Tabla 4: Edad según tipo de emprendimiento

Motivación emprendedora	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 o +	Total
Emprendedor por Necesidad	38,2%	31,5%	36,1%	32,0%	34,2%	36,2%	34,1%
Emprendedor por Oportunidad	61,8%	68,5%	63,9%	68,0%	65,8%	63,8%	65,9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

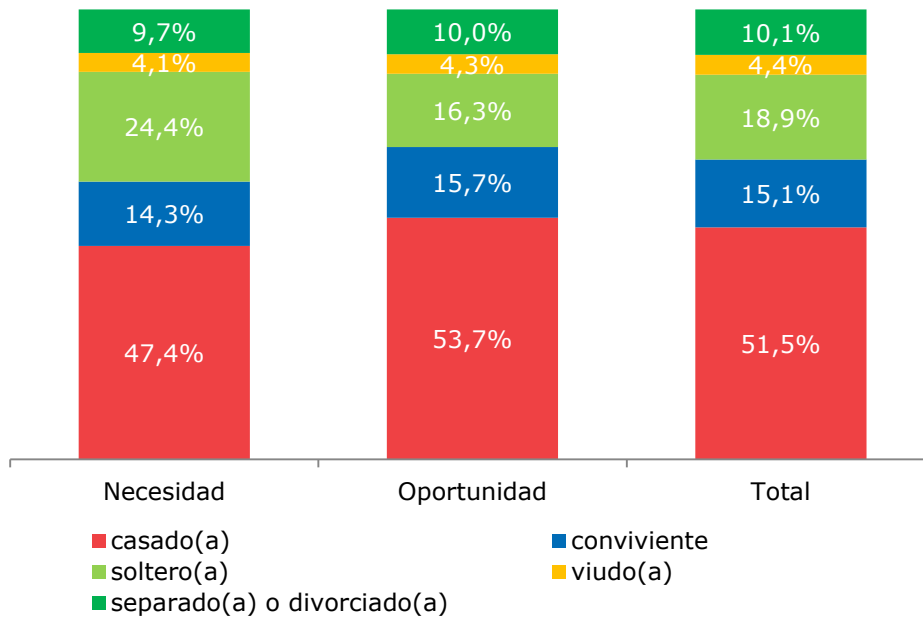
Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Estado civil y relación con el jefe de hogar

Respecto al estado civil de los emprendedores, la principal diferencia se da en el hecho que, proporcionalmente, hay más solteros en los emprendimientos por necesidad que por oportunidad, y ocurre la situación contraria con los casados.

Mientras que los solteros representan el 24,4% y los casados el 47,4% de los emprendimientos por necesidad, en los emprendimientos por oportunidad representan el 16,3% y el 53,7% respectivamente.

Gráfico 4: Motivación emprendedora y estado civil



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Luego, si se analiza el parentesco con el jefe de hogar, no se encuentran mayores diferencias, tal como se puede apreciar en la tabla 5.

Tabla 5: Motivación emprendedora y parentesco con jefe de hogar

Parentesco	Necesidad	Oportunidad	Total
jefe de hogar	62,2%	64,0%	63,1%
cónyuge	14,6%	16,5%	16,2%
conviviente	4,0%	4,8%	4,4%
hijo/a, hijastro/a	13,0%	10,7%	11,4%
yerno, nuera	1,4%	0,8%	1,0%
nieto/a	1,8%	0,4%	0,8%
hermano/a, cuñado/a	1,4%	1,2%	1,2%
padres/suegros	0,8%	0,5%	0,7%
otro pariente	0,5%	0,8%	0,7%
no pariente	0,4%	0,3%	0,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Sin embargo, donde efectivamente se encuentran mayores diferencias respecto a la motivación emprendedora, es en el tipo de parentesco del emprendedor con el jefe de hogar. Como muestra la siguiente tabla, la motivación para emprender no varía significativamente si el emprendedor es el jefe de hogar, cónyuge o conviviente de éste.

Tabla 6: Parentesco con jefe de hogar según tipo de emprendimiento

Parentesco	Necesidad	Oportunidad	Total
jefe de hogar	33,4%	66,6%	100,0%
cónyuge	31,4%	68,6%	100,0%
conviviente	30,1%	69,9%	100,0%
hijo/a, hijastro/a	38,6%	61,4%	100,0%
yerno, nuera	46,3%	53,7%	100,0%
nieto/a	69,5%	30,5%	100,0%
hermano/a, cuñado/a	38,9%	61,1%	100,0%
padres/suegros	43,5%	56,5%	100,0%
otro pariente	23,5%	76,5%	100,0%
no pariente	43,4%	56,6%	100,0%
Total	34,1%	65,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Un hecho interesante a destacar es que, a pesar de representar sólo un 0,8% del total encuestado, los emprendedores que son nietos del jefe de hogar muestran una alta prevalencia de emprendimientos por necesidad. Y en el otro extremo, se tiene que de aquellos que tienen otro parentesco, un 23,5% nace por necesidad mientras que un 76,5% nace por oportunidad. (Un 0,7% del total de emprendedores se clasifica en esta alternativa).

Nivel educacional

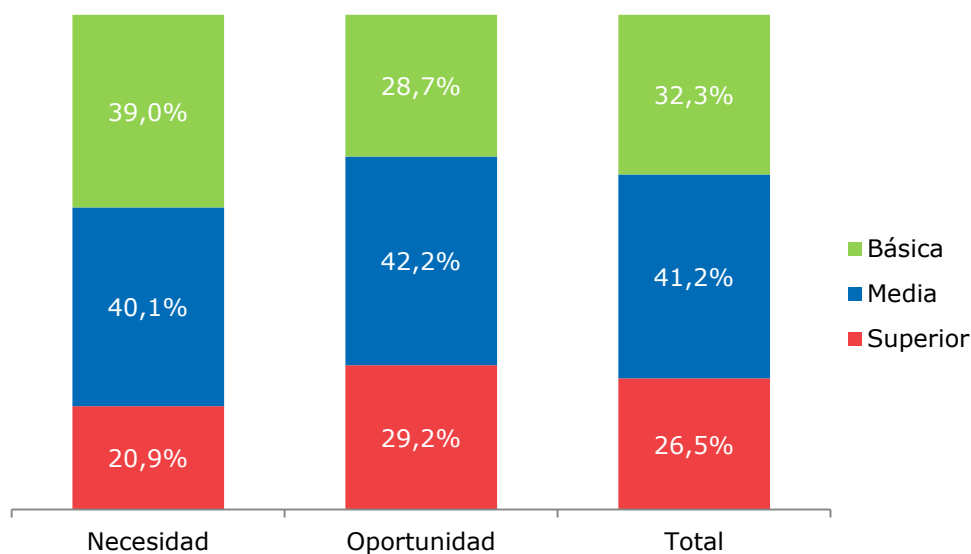
Respecto al nivel educacional, la evidencia también es contradictoria, y en muchos casos parece no ser un factor discriminatorio entre los dos tipos de emprendedores.

Sin embargo, Bholá et al (2006) señala que los emprendedores por oportunidad si se caracterizan por tener un mayor nivel educacional, ya que para poder explotar una oportunidad de mercado, la persona tiene que tener la habilidad de descubrirla o reconocer tal oportunidad, lo cual debiese estar relacionado a su capital humano. En general, señalan que se debiese esperar que una persona con mayor experiencia laboral, mayor nivel educacional y mayor conocimiento del mercado y de las prácticas empresariales, tenga mayor probabilidad de identificar una oportunidad para emprender y comenzar un nuevo negocio.

Por lo demás, el nivel educacional puede estar relacionado con el desempleo, con lo cual uno debiese esperar que personas con menor nivel educacional tengan mayores dificultades para encontrar un trabajo como asalariado, y por lo tanto, no tengan otra posibilidad de emprender. Esto porque para las personas desempleadas, los costos de oportunidad de ser un trabajador independiente son relativamente bajos.

Efectivamente, con esta encuesta se aprecia que los emprendedores por necesidad tienen en promedio menor educación que los emprendedores por oportunidad.

Gráfico 5: Motivación emprendedora y nivel educacional



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

En particular, un 39,0% de los emprendedores por necesidad sólo alcanzó educación básica en contraposición al 28,7% de los emprendedores por oportunidad. Y en el otro extremo, se tiene que casi un 30% de los emprendedores por oportunidad realizó estudios superiores, mientras que sólo el 20,9% de los emprendedores por necesidad lo hizo.

4. Características del emprendimiento y motivación emprendedora

A continuación se presenta una breve revisión de las características individuales de los emprendedores.

Historia Laboral

En primer lugar, se analiza si hay diferencias en la edad del emprendimiento, ya que en la encuesta se pregunta cuándo comenzó la actividad actual como empleador o cuenta propia.

A pesar de que los emprendimientos por oportunidad son relativamente más recientes que los por necesidad, las diferencias son menores, teniendo que un 79,9% de los emprendimientos por oportunidad se iniciaron después de la década de los ochenta, mientras que en un 73,4% de los emprendimientos por oportunidad fue así. Tales diferencias se deben principalmente a los emprendimientos que nacieron en la década de los 40s y 50s, donde un 82,7% lo hizo por necesidad y un 63,5% lo hizo por oportunidad, mientras que a partir del año 2000, en promedio un 32,4% lo hizo por necesidad y un 67,6% lo hizo por oportunidad.

Tabla 7: Motivación emprendedora y edad del emprendimiento

	Necesidad	Oportunidad	Total
na	1,9%	2,2%	2,1%
40s	0,3%	0,0%	0,1%
50s	1,4%	0,4%	0,7%
60s	2,6%	2,0%	2,1%
70s	6,5%	4,3%	5,0%
80s	13,9%	11,2%	12,2%
90s	18,1%	20,3%	19,4%
2000-09	31,4%	35,1%	33,8%
2010-13	23,9%	24,5%	24,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Esto último es un cambio muy relevante, porque a medida que los nuevos emprendimientos estén motivados por oportunidades de negocio que aparecen o la ambición de poner en práctica una idea, el efecto sobre la economía es mayor. De hecho, la literatura económica muestra que los emprendimientos por oportunidad pueden tener efectos positivos en la generación de empleo, el nivel de competencia, la productividad y la innovación (Bell, 2013). Asimismo, y tal como se señala en Baumol (1990) no todo emprendimiento es necesariamente productivo. Por esto, se hace necesario evaluar cuáles son los mecanismos adecuados para crear un ambiente propicio pro emprendimiento especialmente para aquellos que produzcan mayores efectos positivos en el crecimiento del país.

Respecto a quienes mantienen participación en algún otro empleo o negocio adicional a la actividad principal, tampoco se encuentran diferencias significativas en la motivación para emprender: un 16,6% de los emprendedores por necesidad dice que tiene otra actividad, cifra que alcanza el 18,1% de los emprendedores por oportunidad. De los emprendedores por necesidad que tienen una actividad secundaria, un 81,1% también son emprendedores en dicha actividad, y un 13,5% son asalariados, mientras que tales cifras para los emprendedores por oportunidad, son 76,3% y 21,5% respectivamente.

Además, respecto al pasado del emprendedor, los resultados de la encuesta muestran que un 71,9% de los emprendedores por necesidad trabajó como asalariado anteriormente y un 14,8% fue dueño o socio de otra empresa, mientras que un 79,1% de los emprendedores por oportunidad trabajó como asalariado y un 18,9% fue dueño o socio de otra empresa.

De los que dicen haber sido dueños o socios, se presentan ciertas diferencias en el número de negocios o empresas que ha emprendido, ya que el 25,2% de los emprendedores por necesidad ha tenido más de un negocio aparte del principal, mientras que un 33,9% de los emprendedores por oportunidad lo ha hecho.

Tabla 8: Motivación emprendedora y número de veces que ha sido dueño o socio

	Necesidad	Oportunidad	Total
2	74,8%	66,1%	68,6%
3	19,0%	21,8%	21,1%
4 o más	6,2%	12,1%	10,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Actividad Económica

Respecto a la actividad económica de la empresa analizada bajo la clasificación internacional CIIU revisión 3 según categoría de tabulación, se decidió agrupar ciertas actividades, que poseen una baja frecuencia, en dos grupos para lograr una representatividad adecuada. En primer lugar, se tiene el "Otros Sector Primario", que comprende Pesca, Minería y Electricidad, Gas y Agua, y por otro se tiene "Otros Sector Terciario", que comprende Hoteles y Restaurantes, Intermediación Financiera, Administración Pública, Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud y Servicios Domésticos.

En términos generales, las actividades económicas predominantes son Comercio concentrando un 33,7% del total de emprendimientos, Manufactura con un 13,2% y Agricultura con un 10,8%. Luego, analizando por tipo de emprendimiento, se presentan importantes diferencias por actividad económica, lo que queda en evidencia si éstas se agrupan en sector primario, secundario y terciario.

En primer lugar, se tiene que un 19,2% de los emprendimientos por necesidad pertenecen al sector primario (Agricultura más actividades pertenecientes a la categoría "Otros Sector Primario"), mientras que en los emprendimientos por oportunidad es un 9,2%.

Luego, un 22,2% de los emprendimientos por necesidad pertenecen al sector secundario (Manufactura y Construcción), siendo que en los emprendimientos por oportunidad tal sector concentra el 24,0% del total.

Por último, un 58,6% de los emprendimientos por necesidad pertenecen al sector terciario o de servicios (Comercio, Transporte, Act. Inmobiliarias, Otros servicios comunitarios y las actividades pertenecientes a la categoría "Otros Sector Terciario"), mientras que un 66,8% de los emprendimientos por oportunidad pertenece a este sector.

Tabla 9: Motivación emprendedora y actividad económica

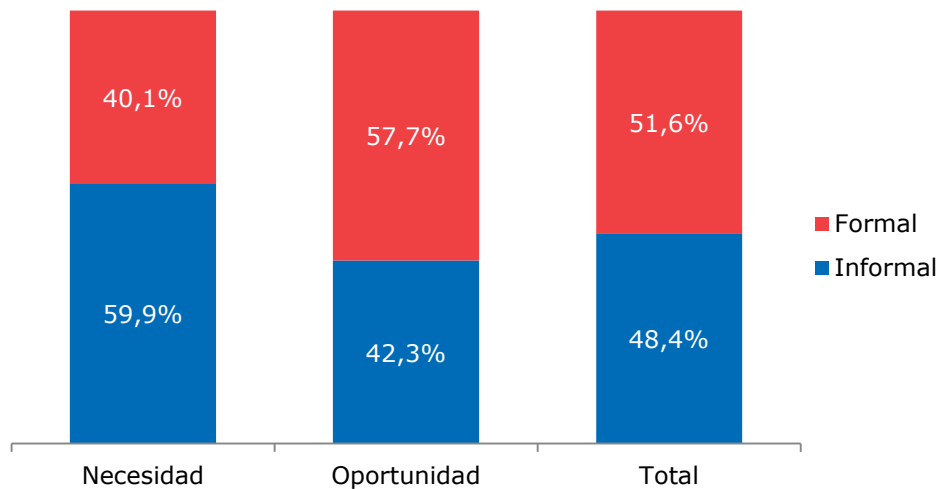
Actividad económica reducida	Necesidad	Oportunidad	Total
A - Agricultura	16,4%	7,9%	10,8%
D - Manufactura	13,0%	13,2%	13,2%
F - Construcción	9,2%	10,5%	9,8%
G - Comercio	36,3%	32,1%	33,7%
I - Transporte, comunicaciones y logística	6,9%	9,4%	8,5%
K - Act. Inmobiliarias y empresariales	6,1%	10,3%	8,7%
O - Otros servicios comunitarios	0,6%	2,9%	2,1%
Otros Sector Primario	2,8%	1,3%	1,7%
Otros Sector Terciario	8,7%	12,4%	11,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Nivel de formalidad

Si se considera a un emprendimiento formal como aquel que inició actividades en el Servicio de Impuestos Internos, se tiene que en términos generales un 51,6% corresponde a un emprendedor formal y un 48,4% a uno informal. Luego, haciendo distinción entre aquellos emprendedores que nacen por necesidad, de aquellos que lo hacen por oportunidad, se tiene que en promedio los emprendedores por oportunidad presentan un nivel de formalidad significativamente mayor que los emprendedores por necesidad. En particular, los emprendedores formales representan el 40,1% del total de emprendedores por necesidad, mientras que dicha cifra sube al 57,7% en el caso de los emprendedores por oportunidad.

Gráfico 6: Motivación emprendedora y nivel de formalidad



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

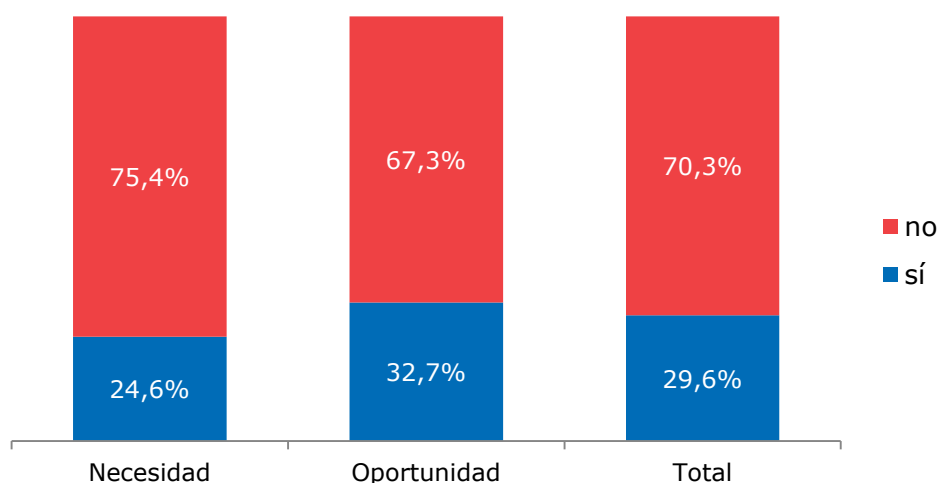
Sin duda, que hasta el momento esta es una de las diferencias más significativas entre ambos tipos de emprendimientos. El ser un emprendimiento formal permite, entre otras cosas, acceder más fácilmente a financiamiento tanto privado como público,

incentivando a su vez el crecimiento y con esto las ganancias derivadas del negocio o actividad.

Acceso al financiamiento

Respecto al acceso al financiamiento, a pesar de que tanto en los emprendedores por necesidad como en los por oportunidad el porcentaje que ha solicitado algún préstamo bancario en su historial emprendedor (no hipotecario) es bajo, en los emprendedores por necesidad es significativamente menor: de los emprendedores por necesidad, un 24,6% ha solicitado uno, mientras que de los emprendedores por oportunidad un 32,7% lo ha hecho.

Gráfico 7: Motivación emprendedora y solicitud de préstamo



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

En cuanto a las razones que hay detrás de no solicitar préstamo, no se encuentran grandes diferencias, siendo las principales el que no lo necesita (30,3% en los emprendedores por necesidad y 33,8% en los por oportunidad), no le gusta pedir créditos (20,3% y 19,4%), no podría hacer frente a los pagos (20,67% y 16,7%) y porque cree que no se lo otorgarían (20,3% y 21,7%).

Respecto a los que sí han solicitado un préstamo, se tiene que la mayoría lo ha hecho a título personal, representando un 79,4% en los emprendedores por necesidad y 76,6% en los emprendedores por oportunidad.

Tabla 10: Resultado de la solicitud del crédito según tipo de emprendimiento

	Necesidad	Oportunidad	Total
Sí recibió, a título personal	79,9%	76,6%	76,7%
Sí recibió, a nombre de la empresa	16,1%	18,8%	18,9%
No, lo recibió (rechazo, no aceptó, etc)	4,0%	4,6%	4,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Tamaño del emprendimiento

Para medir el tamaño de los emprendimientos según motivación, se consideran diferencias en los ingresos o ventas y la generación de empleo.

Analizando los datos de la encuesta, se aprecia que las mayores diferencias se dan en los tramos extremos. Por un lado, casi la mitad de los emprendedores por necesidad gana el salario mínimo, mientras que un 34,2% de los emprendedores por oportunidad se encuentra en esta situación. Por otro lado, un 14,3% de los emprendedores por oportunidad que gana más de \$2,5 millones mensuales, mientras que sólo un 7,6% de los emprendedores por necesidad se encuentra en ese tramo.

Tabla 11: Motivación emprendedora y nivel de ingresos o ventas

Ingresos o Ventas	Necesidad	Oportunidad	Total
0-\$193.000	49,5%	34,2%	39,9%
\$193.000-\$375.000	19,5%	19,3%	19,1%
375.001-\$600.000	12,6%	15,1%	13,9%
\$600.001-\$1.125.000	6,0%	9,4%	8,4%
\$1.125.001-\$2.500.000	4,8%	7,7%	6,6%
Más de \$2.500.000	7,6%	14,3%	12,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Por último, se analizan las diferencias según tipo de emprendimiento en la generación de empleo tanto al inicio del negocio como en la actualidad.

Tabla 12: Motivación emprendedora y número de trabajadores

Trabajadores	Al inicio de la actividad			Actualmente		
	Necesidad	Oportunidad	Total	Necesidad	Oportunidad	Total
1	50,8%	43,7%	46,0%	49,4%	42,9%	44,6%
2	20,0%	26,7%	24,8%	19,4%	17,1%	17,5%
3	8,8%	11,4%	10,5%	6,9%	8,5%	8,9%
4	10,0%	3,7%	5,4%	6,4%	4,6%	5,3%
5 a 9	6,9%	10,5%	9,4%	9,2%	13,4%	12,0%
10 a 25	3,1%	3,4%	3,2%	5,8%	10,2%	8,7%
26 a 50	0,5%	0,6%	0,6%	1,8%	2,0%	1,9%
51 a 100	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,4%	0,5%
Más de 100	0,0%	0,1%	0,1%	0,5%	0,9%	0,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Al comenzar el negocio o empresa, un 20,4% de los emprendedores por necesidad contaba con trabajadores contratados al menos una hora a la semana, mientras que

esta cifra era de un 25,7% para los emprendedores por oportunidad. Esta diferencia se mantiene e incluso se incrementa levemente cuando se pregunta si es que cuenta con al menos un trabajador actualmente. En este caso, un 25,3% de los emprendedores por necesidad y un 33,5% de los emprendedores por oportunidad cuentan con trabajadores.

De quienes señalan haber tenido trabajadores al iniciar el negocio, se aprecia que de los emprendimientos por necesidad el 49,2% tenía más de un trabajador, mientras que en los emprendedores por oportunidad era el 56,3%. Estos porcentajes cambian ligeramente cuando se pregunta por el número de trabajadores que tiene actualmente (50,5% y 57,1%). En promedio, se tiene que al inicio, los emprendedores por necesidad empleaban a 2,5 trabajadores al inicio y 4,5 actualmente, mientras que los emprendedores por oportunidad empleaban 3,0 al inicio y 7,5 actualmente.

Innovación

Por último, se analizan las diferencias en el grado de innovación en los productos y servicios que la empresa ofrece. A pesar de que en relación a las innovaciones en producto no hay mayores diferencias, sí las hay en los servicios.

Tabla 13: Motivación emprendedora e innovación

	Necesidad	Oportunidad	Total
Elaborar y vender un producto nuevo	12,9%	12,9%	13,2%
Mejorar las características de un producto	20,8%	18,6%	20,8%
Ofrecer un servicio nuevo	11,5%	20,4%	17,2%
Mejorar la forma en que realiza un servicio	25,8%	37,1%	33,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Mientras un 11,5% de los emprendedores por necesidad ofreció un servicio nuevo desde el año 2010, un 20,4% de los emprendedores por oportunidad lo hizo, es decir, casi el doble. Y mientras un 25,8% de los emprendedores por necesidad mejoró la forma en que realiza un servicio, un 37,1% de los emprendedores por oportunidad lo hizo.

Este resultado comprueba que efectivamente los emprendedores por oportunidad tienen un impacto potencial mayor en la economía que aquellos que lo hacen por necesidad. Con esto, se puede inferir que no sólo las condiciones de mercado, las políticas públicas y el ambiente institucional pueden promover o limitar el comportamiento innovador de los emprendedores, sino que la motivación que hay detrás también juega un rol decisivo.

5. Comentarios finales

El emprendimiento es considerado fundamental para el crecimiento del país, y como tal se han implementado diversas medidas para incentivarlo. Sin embargo, tal como se ha expuesto en este trabajo, la motivación del emprendedor para comenzar un negocio o actividad como trabajador independiente, puede tener importantes implicancias en la efectividad de estas políticas. En este sentido, es probable que personas que emprendieron porque no podían encontrar trabajo como asalariado, o que por su limitada habilidad o experiencia laboral debían soportar precarias condiciones laborales, no respondan de la misma manera que aquellas que lo hicieron por gusto, o porque encontraron una oportunidad en el mercado.

Sin duda, constituye una buena noticia que cerca de dos tercios de los emprendedores surgieron porque encontraron una oportunidad en el mercado, ya que se espera que este tipo de emprendimiento tenga un impacto mayor en la economía ya sea a través de la generación de empleo y o porque son más productivos e innovadores.

Si bien se encuentran diferencias en cuanto a la distribución de género, el nivel educacional alcanzado, el grado de formalización y el sector en el que se desempeñan, pareciera ser que la motivación por sí sola, como una característica intrínseca a la persona, es la que determina finalmente el desempeño de los emprendimientos. Los factores que hay detrás del tipo de motivación que lleva a los emprendedores a abrir un nuevo negocio ciertamente están determinados por las características sociodemográficas, pero también lo están por las características de su entorno y por la cultura emprendedora que hay en el país.

Queda como desafío pendiente el seguir estudiando más acabadamente el tema, para poder focalizar mejor las políticas públicas e incentivar los emprendimientos productivos que agregan valor a nuestra economía.

Referencias

Baumol, William J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.

Bergmann, H. y Sternberg, R. (2007), "The Changing Face of Entrepreneurship in Germany", *Small Business Economics*, 28(2-3), 205-221.

Bhola, R., Verheul, I., Thurik, R. y Grilo, I. (2006), "Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs", *EIM Business and Policy Research*, H200610.

Gilad, B. y Levine, P. (1986), "A behavioral model of entrepreneurial supply", *Journal of Small Business Management*, 24(4), 45-51.

Koellinger P.D. y A.R. Thurik, (2009). "Entrepreneurship and the Business Cycle," Tinbergen Institute Discussion Papers 09-032/3, Tinbergen Institute.

Orhan, M. y Scott, D. (2001), "Why women enter into entrepreneurship: An explanatory Model", *Women in Management Review*, 16(5), 232-243.

Reynolds, P.D., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E. y Hay, M. (2002), "GEM Global Entrepreneurship Report", 2001 Summary Report, 1-126.

Shapero, A. y Sokol, L. (1982), "The social dimensions of entrepreneurship". In Kent, C., Sexton, D. & Vesper, K. (eds). *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ:72-90.

Verheul, I, Thurik, R., Hessels, J. y van der Zwan, P. (2010), "Factors Influencing the Entrepreneurial Engagement of Opportunity and Necessity Entrepreneurs", *EIM Research Reports*, H201011, March 2010, 1-24.

ANEXO 1
Ficha Técnica de la EME 3

Tipo encuesta	Estratificada a nivel de macrozonas geográficas y categoría de actividad económica.
Formato	Presencial al informante directo, múltiples visitas de ser necesario.
Alcance	Nacional
Institución a cargo	El Instituto Nacional de Estadísticas (INE) es la encargada del diseño muestral y del levantamiento de la encuesta.
Fecha encuesta	Mayo-julio 2013
Periodo expansión	Trimestre marzo-abril-mayo 2013, más ajuste poblacional.
Población objetivo	1.855.389 independientes entre Trabajadores por Cuenta Propia y Empleadores
Total viviendas EME	6.880 viviendas
Total independientes EME	7.632 independientes. De éstos, un 2,7% no era elegible, mientras que el 97,3% si eran elegibles.
Entrevistas logradas	6.765
Error muestral absoluto	1,46%
Nivel de confianza	95%

- Esta encuesta considera actividades de microemprendimiento, que por su naturaleza pueden ser llevadas de manera formal e informal, teniendo como concepto de formalidad el contar con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Además estas actividades se pueden realizar en un establecimiento con fines comerciales o en el mismo hogar.
- El Marco Muestral de esta encuesta está compuesto por las personas que en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del trimestre marzo-mayo del año 2013 se clasificaron como TCP o empleadores. Por esta razón la encuesta sigue un proceso bifásico (dos fases), considerando un levantamiento aleatorio y estratificado por macrozona, a partir de la muestra obtenida en la ENE.
- Del marco muestral anterior se seleccionó una muestra de 6.880 viviendas, las cuales se levantaron durante tres meses y fueron distribuidas de forma proporcional en las cuatro macrozonas del país. Sin embargo, la encuesta sólo tendrá representatividad a nivel nacional.

Mes de levantamiento

	Mayo	Junio	Julio	Total
Macrozona Norte	433	433	433	1.299
Macrozona Centro	837	836	837	2.510
Macrozona Sur	570	570	569	1.709
Región Metropolitana	454	454	454	1.362
Total	2.294	2.293	2.293	6.880