



PERFIL DEL EMPRENDEDOR CHILENO Y SUS EMPRENDIMIENTOS

Documento de Trabajo
Octubre, 2012

Unidad de Estudios,
Gerencia de Estrategia y Estudios
CORFO

A través de la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME) se busca caracterizar a los emprendedores y sus emprendimientos.



Contenido

I.	Resumen Ejecutivo	- 1 -
II.	Definiciones del emprendedor y sus emprendimientos	- 3 -
III.	Perfil del emprendedor y dimensiones de análisis	- 4 -
III.1.	Dimensión percepción y actitud del emprendedor	- 8 -
III.1.1.	<i>La elección de trabajar o emprender</i>	- 8 -
III.1.2.	<i>Ventajas de emprender versus trabajar como asalariado</i>	- 9 -
III.1.3.	<i>Autoconfianza</i>	- 10 -
III.1.4.	<i>Aversión al riesgo</i>	- 11 -
III.1.5.	<i>Entorno para los negocios</i>	- 12 -
III.1.6.	<i>Resumen percepción y actitud del emprendedor</i>	- 13 -
III.2.	Características generales del emprendedor	- 15 -
III.2.1.	<i>Emprendimiento Femenino</i>	- 15 -
III.2.2.	<i>Edad del emprendedor</i>	- 16 -
III.2.3.	<i>Capacitación</i>	- 16 -
III.2.4.	<i>Nivel educacional</i>	- 17 -
III.2.5.	<i>Resumen características del emprendedor</i>	- 18 -
III.3.	Características de los emprendimientos	- 20 -
III.3.1.	<i>Financiamiento para la puesta en marcha</i>	- 20 -
III.3.2.	<i>Formalización</i>	- 21 -
III.3.3.	<i>Actividad económica</i>	- 22 -
III.3.4.	<i>Resumen características de los emprendimientos</i>	- 23 -
III.4.	Resultados de los emprendimientos	- 25 -

III.4.1.	<i>Nivel tecnológico del bien o servicio ofrecido.....</i>	- 25 -
III.4.2.	<i>Empleo.....</i>	- 26 -
III.4.3.	<i>Tramos de venta.....</i>	- 26 -
III.4.4.	<i>Emprendimiento que exportan.....</i>	- 27 -
III.4.5.	<i>Resumen resultados de los emprendimientos.....</i>	- 28 -
IV.	Características del emprendedor según perfil	- 30 -
V.	Características del emprendimiento según perfil	- 31 -

Figuras

Figura n° 1: Perfil del emprendedor	- 6 -
Figura n° 2: Motivos asociados a la creación de empresas	- 6 -
Figura n° 3: Elementos asociados a la creación de negocios	- 7 -
Figura n° 4: Porcentaje de emprendedores que ha trabajado como asalariado	- 8 -
Figura n° 5: Porcentaje de emprendedores que trabajó como asalariados y que volverían a hacerlo- 9 -	
Figura n° 6: ¿Cuál de las siguientes afirmaciones son importantes para la decisión de trabajar como independiente en vez de optar por un trabajo como asalariado?	- 10 -
Figura n° 7: Autoconfianza de los emprendedores	- 11 -
Figura n° 8: Aversión al riesgo	- 12 -
Figura n° 9: ¿Cuál es el aspecto más importante que impide el crecimiento de su empresa?	- 13 -
Figura n° 10: Percepción y actitud del emprendedor, según tipo de emprendimiento	- 14 -
Figura n° 11: Porcentaje de emprendimientos femeninos	- 15 -
Figura n° 12: Edad promedio de los emprendedores	- 16 -
Figura n° 13: Porcentaje de emprendedores que se capacitaron	- 17 -
Figura n° 14: Porcentaje de emprendedores que alcanzaron determinado nivel educacional	- 18 -
Figura n° 15: Características del emprendedor, según tipo de emprendimiento	- 19 -
Figura n° 16: Financiamiento para la puesta en marcha	- 20 -
Figura n° 17: Porcentaje de emprendimientos formalizados según SII	- 21 -
Figura n° 18: Porcentaje de emprendimientos acogidos al Régimen de Microempresa Familiar	- 22 -
Figura n° 19: Porcentaje de emprendimientos según actividad económica	- 23 -

Figura n° 20: Características de los emprendimientos según perfil.....	- 24 -
Figura n° 21: Porcentaje de emprendimientos según nivel tecnológico	- 25 -
Figura n° 22: Porcentaje de emprendimientos según número de empleados contratados.....	- 26 -
Figura n° 23: Porcentaje de emprendimientos según tramo de ventas	- 27 -
Figura n° 24: Porcentaje de emprendimientos que exportan.....	- 28 -
Figura n° 25: Resultados de los emprendimientos según perfil.....	- 29 -

I. Resumen Ejecutivo

¿Quiénes son los emprendedores chilenos? ¿Cuántos son y por qué emprenden? El Ministerio de Economía realizó dos encuestas nacionales, la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME), ambas levantadas en 2009¹ y presentadas en 2011, con el fin de caracterizar a los emprendedores y sus emprendimientos. La ELE comprende a quienes se declaran dueños y socios gerentes en empresas formales, mientras que la EME apunta a empleadores o trabajadores por cuenta propia con negocios mayoritariamente informales. En ambos casos, sólo se consideran emprendimientos cuya antigüedad sea igual o menor a tres años.

Tomando los datos de ambas encuestas, en 2009 existían 316.921 emprendedores. De ellos, 165.243 iniciaron un negocio por necesidad (53%), 118.417 porque encontraron una oportunidad en el mercado (37%) y 33.261 lo hicieron por herencia o tradición familiar (10%).

Los emprendedores son principalmente hombres (59%), tienen 44 años en promedio, cuentan con experiencia como asalariado (72%) y con un nivel educacional inferior a la tasa nacional (71% de los emprendedores tienen enseñanza secundaria versus el 82% a nivel nacional, según Casen 2009). El emprendimiento femenino es menor, y la mayoría de quienes lo realizan (52%) lo hace para complementar el ingreso familiar. La edad promedio de este grupo es igual al promedio general de los emprendedores (44 años) pero su nivel educacional es inferior (66% vs 71% en promedio con educación secundaria).

Si bien los niveles de autoconfianza respecto a los conocimientos y capacidades que poseen los emprendedores para emprender son altos (91%) y su miedo al fracaso es bajo (19%), sólo la mitad está dispuesta a asumir algo de riesgo².

Los emprendimientos desarrollados podrían considerarse “poco sofisticados”, pues presentan poca formalización (26%), nivel tecnológico bajo o inexistente (96%), están orientados principalmente al mercado doméstico (97%), tienen bajos niveles de ventas (87% cae en la categoría de microempresas) y de empleo (72% no tiene empleados y sólo un 3% emplea más de 20 personas)

Los emprendimientos con mayor nivel de sofisticación son los iniciados por emprendedores que declaran haber encontrado una oportunidad en el mercado. El porcentaje de formalización de estos emprendimientos es de 43%, 44% contrata trabajadores y 79% de las medianas y 78% de las grandes empresas pertenecen a este grupo.

¹ También se utilizan algunos datos puntuales del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2010

² GEM, 2010 y EME

Llama la atención que aun cuando los emprendedores por oportunidad están detrás de los emprendimientos más sofisticados y/o dinámicos, no sean los que reciben mayor apoyo financiero del Estado para la puesta en marcha. Mientras 2% de los emprendimientos por necesidad recibe apoyo financiero para la puesta en marcha de sus negocios, sólo 1% de los emprendimientos por oportunidad accede a estos beneficios.

II. Definiciones del emprendedor y sus emprendimientos

Si bien existe un debate interesantísimo respecto a la definición, evolución y alcance de la palabra emprendedor y su respectivo emprendimiento, la escasa disponibilidad de información a nivel nacional limita considerablemente la realización de este ejercicio.

El Ministerio de Economía diseñó y aplicó dos encuestas de carácter nacional, que por su tamaño muestral y contenido se adaptan de mejor manera a los requerimientos de este trabajo: la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) y la Encuesta de Microemprendimiento (EME).

La Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) se aplicó con el objeto de capturar el desempeño de las empresas formales (con inicio de actividades en el SII) en 2007 y 2009. Su muestra alcanzó a aproximadamente 10.000 y 7.000 empresas, respectivamente, con representatividad a nivel de tamaño y actividad económica.

La Encuesta de Microemprendimiento (EME) fue diseñada para recoger el quehacer de los microemprendimientos, principalmente informales, desarrollados por trabajadores por cuenta propia y empleadores en 2007 y 2009. Su muestra fue de unos 1.600 y 3.500 trabajadores, respectivamente, sin embargo su representatividad resulta cuestionable³.

Asumiendo que la definición de emprendedor más tradicional y ampliamente aceptada es *“la persona que crea empresa”*⁴, en la ELE se identifican dueños y socios gerentes, mientras que en la EME se considera a empleadores y trabajadores por cuenta propia.

Con respecto a la definición de emprendimiento, la principal duda que surge es si considerar a todas las empresas formales e informales existentes en 2009 o acotar de alguna manera esta definición. Para efectos de este análisis consideraremos a todos los trabajadores por cuenta propia, empleadores, dueños y socios gerentes que crearon una empresa hace tres años o menos.

Esta decisión no es arbitraria, y se fundamenta en que en términos de política pública, pues nos interesa concentrarnos en las personas que están creando empresas en el actual entorno y no en aquellas que se constituyeron en un entorno distinto. Kantis, Masahiko I. y K. Masahiko (2002)⁵ plantean que la capacidad para crear y desarrollar nuevas iniciativas

³ Se realiza muestreo sobre el muestro de la Encuesta de Empleo del INE

⁴ Wikipedia

⁵ Kantis H., Masahiko I. y K. Masahiko (2002): “Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia” BID, Marzo 2002

empresariales consta de tres etapas, las que se alcanzarían aproximadamente en unos tres años: la gestación del proyecto empresarial, la puesta en marcha y el desarrollo inicial de la empresa⁶.

III. Perfil del emprendedor y dimensiones de análisis

Para caracterizar o segmentar grupos de emprendedores necesitamos definir una variable “ancla” que cumpla con los siguientes requisitos:

1. Que la variable esté alineada con la literatura existente y
2. Que nos permita hacer uso de la mayor cantidad de información a nivel de encuestas.

La metodología diseñada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) segmenta a los emprendedores de acuerdo a la razón esgrimida para iniciar su negocio. Así, un emprendedor por necesidad es aquel que inició su negocio porque consideró que no tenía una mejor posibilidad laboral, mientras que un emprendedor por oportunidad es quien decidió tomar ventaja de una oportunidad en el mercado o tiene un trabajo, pero busca mejores oportunidades.

Kantis, Masahiko I. y K. Masahiko (2002), en cambio, clasifican a los emprendedores según el resultado de sus emprendimientos. Así, existirían emprendedores con emprendimientos dinámicos, si tienen entre 15 y 300 empleados, y emprendedores con emprendimientos menos dinámicos, cuando el negocio tiene menos de 10 empleados.

Los resultados de las encuestas, en general, muestran que el desempeño de las empresas chilenas es bastante homogéneo. De acuerdo a la ELE y EME los emprendimientos se orientan principalmente al mercado doméstico (97%) y tienen bajos niveles de ventas (87% son considerados microempresas) y empleo (72% no tiene empleados). Lo interesante, entonces, sería focalizarnos en la heterogeneidad de los emprendedores.

⁶ La etapa de gestación es definida por los autores como el período en el cual el emprendedor comienza a sentirse motivado por la idea de ser empresario, identifica en forma preliminar una oportunidad comercial que deberá convertir en un concepto de negocio y efectúa las actividades preparatorias del proyecto empresarial. La puesta en marcha contempla la decisión final sobre el inicio de la empresa y las actividades necesarias para conseguir y organizar distintos tipos de recursos esenciales tales como la información, la tecnología, los fondos, el capital humano, materiales, etc., para lanzar el emprendimiento. El desarrollo inicial de la empresa, incluye los primeros tres años de vida de la empresa, considerados tradicionalmente como clave para su supervivencia. El emprendedor debe enfrentar los desafíos que plantea la legitimación del mercado, superar las barreras a la supervivencia de la firma y demostrar su capacidad de gestión del negocio.

Una pregunta incluida en las encuestas ELE y EME, muy similar a la clasificación utilizada por el GEM, es aquella que invita a seleccionar el principal motivo por el cual el emprendedor inició su actividad empresarial.

En el caso de la ELE se pregunta a los dueños o socios gerentes los tres motivos principales por los cuales iniciaron la actividad empresarial. El encuestado debe elegir según orden de importancia –muy importante, importante y menos importante- tres de las siguientes opciones:

1. Tradición familiar/ herencia
2. No logró encontrar trabajo como asalariado
3. Fue despedido
4. Complementar el ingreso familiar
5. Encontró una oportunidad en el mercado
6. Deseaba organizar su propia empresa
7. Otro motivo

En principio, nuestro análisis recoge como motivo principal cualquiera de las cinco primeras opciones que sea marcada como “muy importante”. Si el encuestado elige como “muy importante” la alternativa (6), se opta por la opción marcada como “importante.”

En la Encuesta de Microemprendimiento (EME), se preguntó a los trabajadores por cuenta propia y empleadores la principal razón por la cual iniciaron su actividad (sólo una) de acuerdo a las siguientes alternativas:

1. Tradición familiar/Herencia
2. No logró encontrar trabajo como asalariado
3. Fui despedido
4. Complementar el ingreso familiar
5. Encontró una oportunidad en el mercado
6. Deseaba organizar su propia empresa
7. Tener mayor flexibilidad (horaria, etc.)
8. Tomar mis propias decisiones/Ser mi propio jefe
9. Otro

En este caso se considera como alternativa factible a las cinco primeras opciones.

De esta manera, los emprendedores se clasificaron en tres grandes grupos, de acuerdo al motivo por el cual el emprendedor inició su actividad:

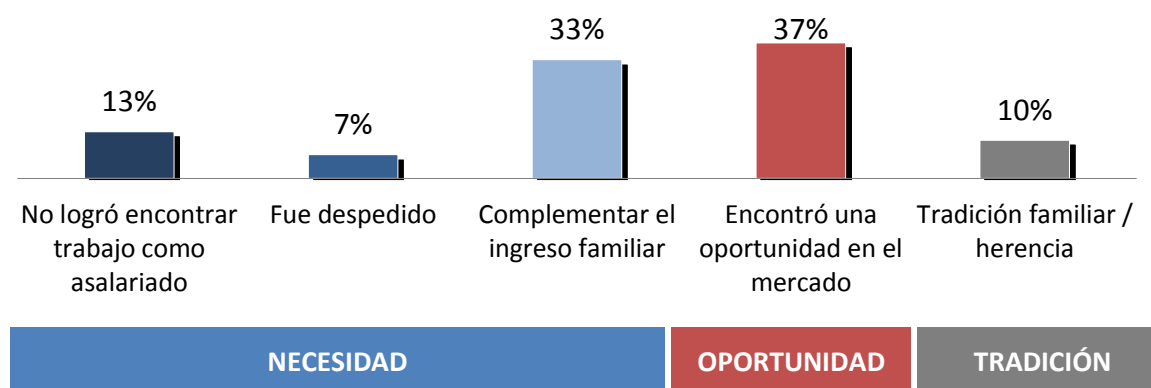
Figura n° 1: Perfil del emprendedor



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas ELE y EME

La información proporcionada por las encuestas ELE y EME⁷ plantea la existencia de 316.921 emprendedores. De ellos, 165.243 (53%) emprendieron por necesidad, 118.417 por oportunidad (37%) y 33.261 por tradición (10%).

Figura n° 2: Motivos asociados a la creación de empresas



Fuente: Elaboración propia en a encuestas ELE y EME

También sobre la base de la información proporcionada por las encuestas ELE y EME es posible definir las siguientes dimensiones para su posterior análisis:

⁷ Ante la posibilidad de que en la EME se estén considerando empresas formales con ventas superiores a UF 800, no se incluyó a aquellos empleados y trabajadores por cuenta propia que declaran ante el SII ser empresa individual con responsabilidad limitada, otro tipo de empresas y las personas naturales que pagan mensualmente IVA

Figura n° 3: Elementos asociados a la creación de negocios



Fuente: Elaboración propia

En *percepción y actitud del emprendedor* se analiza la experiencia como asalariado y la disposición a volver a trabajar como tal, las ventajas de emprender versus trabajar como asalariado, el nivel de autoconfianza en cuanto a capacidades y miedo al fracaso, la aversión al riesgo y las condiciones de entorno que considera críticas para el crecimiento de su negocio.

En *características del emprendedor* se considera la edad, el género, el nivel educacional y la capacitación adquirida.

En *características del emprendimiento* se revisa el financiamiento para la puesta en marcha, la actividad productiva que realizan y si son empresas formales o informales.

Finalmente, en *resultados del emprendimiento* se evalúan el nivel tecnológico utilizado para la producción de bienes o servicios, el nivel de empleo, tramo de ventas y la orientación hacia mercados externos.

III.1. Dimensión percepción y actitud del emprendedor

En esta sección se analiza la experiencia del emprendedor como asalariado y su disposición a volver a trabajar como tal, las ventajas que ve en emprender versus trabajar como asalariado, el nivel de autoconfianza en cuanto a capacidades y el miedo al fracaso, la aversión al riesgo y las condiciones de entorno que considera críticas para el crecimiento de su negocio.

III.1.1. *La elección de trabajar o emprender*

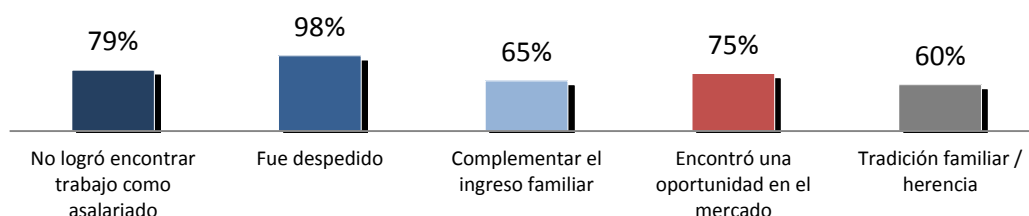
Tanto en la encuesta ELE como EME se pregunta a los emprendedores si alguna vez trabajaron como asalariados durante más de seis meses. Si bien la mayoría (72%) de los emprendedores respondió que sí (ver figura n°4), su respuesta ante la posibilidad de volver a trabajar en estas condiciones es bastante disímil entre los distintos grupos de emprendedores (ver figura n°5).

Los emprendedores por necesidad, con la excepción de quienes emprenden para complementar el ingreso familiar, fueron y quieren seguir siendo trabajadores asalariados. En este caso, emprender no es una elección, sino una forma de subsistir mientras llega la oportunidad de ser contratado.

Los emprendedores por oportunidad, en tanto, son principalmente asalariados que una vez conocido el mundo del emprendimiento se inclinan en su mayoría (83%) por seguir en esta actividad.

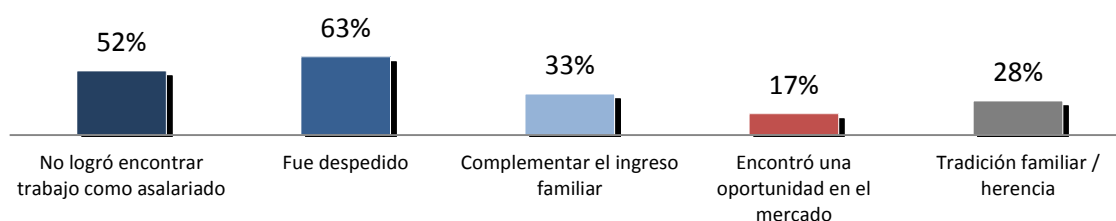
En contraste, el emprendedor tradicional se ha desenvuelto en ambos mundos, pero preferentemente apunta hacia el emprendimiento (72%).

Figura n° 4: Porcentaje de emprendedores que ha trabajado como asalariado



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas ELE y EME, 2009

Figura n° 5: Porcentaje de emprendedores que trabajó como asalariados y que volverían a hacerlo



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas ELE y EME, 2009

III.1.2. *Ventajas de emprender versus trabajar como asalariado*

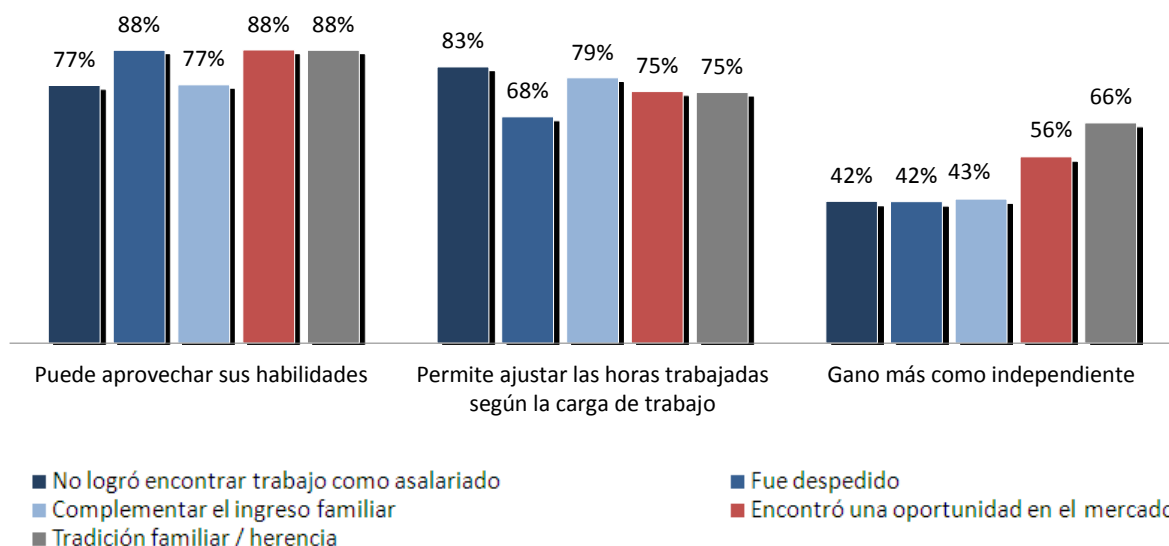
En la Encuesta de Microemprendimiento se plantea a los emprendedores 10 afirmaciones relativas a las ventajas de emprender versus trabajar como asalariado⁸. Ellos deben determinar una a una si estas ventajas son importantes o no. En la figura n°6 se presentan las tres alternativas más importantes a nivel agregado.

Aprovechar más sus habilidades es altamente valorado por todos los emprendedores y resulta fundamental para los emprendedores por oportunidad y tradicional (88%). No obstante, para los emprendedores por necesidad, a excepción del emprendedor que fue despedido, la ventaja más valorada es la flexibilidad horaria. El ganar más como independiente es la opción menos votada entre estas tres, no llegando a superar el 43% en el caso de los emprendedores por necesidad.

⁸ Alternativas:

1. Me permite cuidar a los niños y adultos mayores en el hogar
2. Me gusta no tener jefe
3. Me permite realizar tareas en el hogar, durante mi horario de trabajo
4. Me permite ajustar las horas trabajadas según haya más o menos trabajo por temporada
5. Es muy difícil encontrar un trabajo asalariado
6. Trabajar como independiente es más entretenido
7. Trabajar como independiente es menos cansador
8. Porque puedo aprovechar más mis habilidades
9. Porque me da mayor satisfacción
10. Porque gano más como independiente

Figura n° 6: ¿Cuál de las siguientes afirmaciones son importantes para la decisión de trabajar como independiente en vez de optar por un trabajo como asalariado?



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta EME, 2009

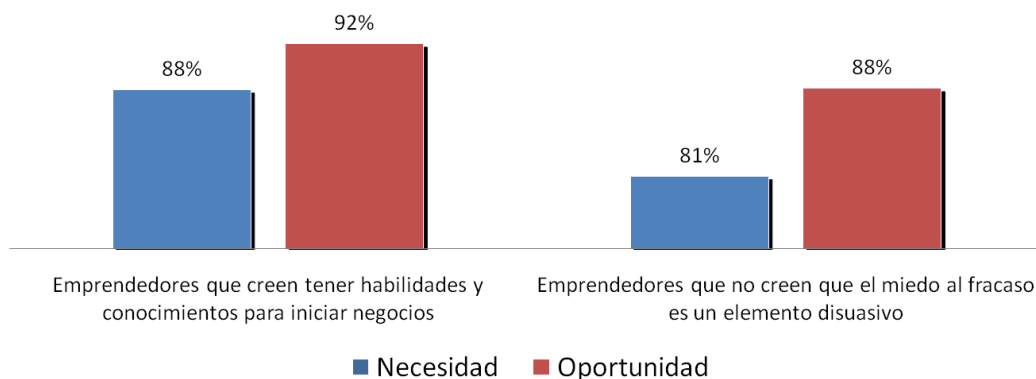
III.1.3. Autoconfianza

Para determinar el nivel de autoconfianza en los emprendedores chilenos, se recurrió a una fuente de información distinta a las encuestas ELE y EME.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un índice que analiza la propensión de la población a participar en actividades emprendedoras, que comenzó en 1999 con la participación de diez países. Chile se incorporó en 2002 y a la fecha se cuenta con más de 50 países.

La información contenida se recoge a través de dos encuestas: (1) Encuesta aleatoria a la población adulta (Adult Population Survey, APS) y (2) Encuesta a expertos (National Expert Survey, NES). Para medir el nivel de autoconfianza se utilizó la encuesta a la población adulta en 2010 (6.746 observaciones). En ella se pregunta a los emprendedores si creen tener las habilidades y conocimientos para iniciar el negocio y si creen que el miedo al fracaso es un elemento disuasivo para volver a emprender.

Figura n° 7: Autoconfianza de los emprendedores



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Aleatoria Población Adulta, GEM 2010

En la figura n° 7 podemos constatar que los emprendedores por oportunidad tienen mayores niveles de autoconfianza que los emprendedores por necesidad. Esto puede deberse a que “el emprender” para los primeros es una opción y no una obligación, a diferencia de los segundos.

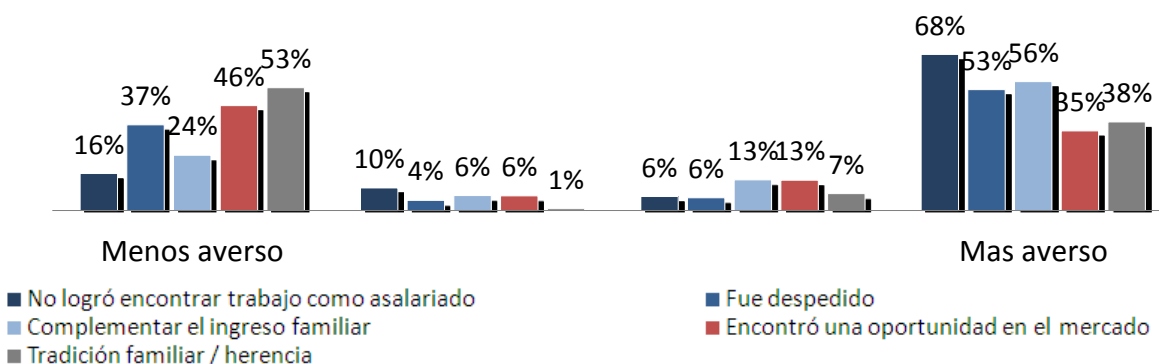
De acuerdo al GEM, los emprendedores por necesidad corresponden a las personas involucradas en crear o tener un negocio y que declaran no tener mejores oportunidades para trabajar. Los emprendedores por oportunidad corresponden a las personas involucradas en crear o tener un negocio y que quieren tomar ventaja de una oportunidad en el mercado o buscar mejores oportunidades que la que les da el trabajar como asalariado.

III.1.4. Aversión al riesgo

Para determinar los niveles de riesgo que los emprendedores están dispuestos a asumir, se recurrió a la Encuesta de Microemprendimiento. En ésta se pide al emprendedor que asuma que él o ella son la única fuente de ingreso de su familia y que debe elegir entre dos situaciones laborales.

La primera situación plantea recibir un ingreso de \$400.000 mensuales y la segunda una probabilidad igual de ganar \$800.000 ó \$100.000 mensuales. Si el individuo elige ganar \$400.000 mensuales, se le pide que haga el mismo ejercicio, pero ahora considerando como segunda opción la misma probabilidad de ganar \$800.000 ó \$200.000 mensuales. Finalmente, si el emprendedor vuelve a elegir la primera alternativa, se repite el ejercicio, pero ahora considerando como segunda opción la misma probabilidad de poder ganar \$800.000 ó \$300.000 mensuales.

Figura n° 8: Aversión al riesgo



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta EME, 2009

De acuerdo a la figura n°8, los emprendedores con mayor aversión al riesgo son los emprendedores por necesidad. Si bien los emprendedores por tradición soportan niveles de riesgo más altos que los emprendedores por oportunidad (53% versus 46%), estos últimos están un poco más dispuestos a tomar algo de riesgo (65% versus 62% de los emprendimientos por tradición⁹).

III.1.5. Entorno para los negocios

En la Encuesta de Microemprendimiento, se le pregunta a los emprendedores cuál de las alternativas planteadas¹⁰ es el aspecto más importante que impide el crecimiento de su empresa. Las cuatro alternativas con mayor porcentaje de consideración se presentan en la figura n°9.

Las principales limitaciones de entorno citadas por los emprendedores son la falta de financiamiento y la falta de demanda. No obstante, la información más importante de este gráfico está relacionada con el tercer aspecto, “no creo que existan factores que impidan el crecimiento

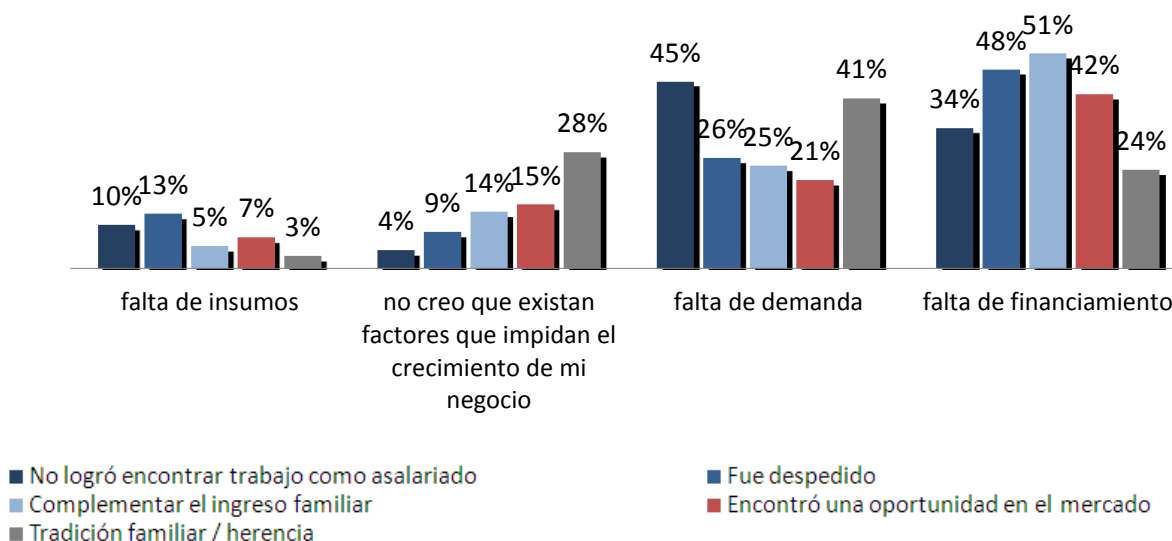
⁹ Este porcentaje se calcula a partir de la diferencia entre 100% y el porcentaje que no acepta ningún riesgo. En este caso, (los más adversos)

¹⁰ De la siguiente lista, indicar el aspecto más importante que usted cree impide el crecimiento de su microempresa o negocio:

1. Falta de demanda
2. Falta de insumos
3. Falta de financiamiento
4. Falta de trabajadores capacitados
5. Alto costo de contratar nuevos empleados
6. Alto costo de las regulaciones o normas legales
7. Altas tasas de impuestos
8. Altas tasas de delincuencia
9. Incertidumbre sobre el estado de la economía
10. No creo que existan factores que impiden el crecimiento de mi negocio
11. Otro. Especificar

de mi negocio”. Aquí podemos ver que las limitaciones de entorno son más importantes para los emprendimientos por necesidad que para los emprendimientos por oportunidad y tradicional

Figura n° 9: ¿Cuál es el aspecto más importante que impide el crecimiento de su empresa?



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta EME, 2009

III.1.6. *Resumen percepción y actitud del emprendedor*

En cuanto a la experiencia como asalariado y su disponibilidad a trabajar como tal, podemos señalar que, aún cuando un número importante de los emprendedores provienen del mundo asalariado (72%), la opción de continuar en el mundo emprendedor es la preferida. De los 227.508 emprendedores que dicen haber trabajado anteriormente, sólo un 31% lo volvería hacer si existiera la posibilidad.

Si bien el 53% de los emprendedores emprende por necesidad, estos valoran más los beneficios asociados a una mejor calidad de vida (desarrollo de habilidades, flexibilidad horaria) por sobre los beneficios monetarios (ganar más como independiente).

Los niveles de autoconfianza son mayores para los emprendedores por oportunidad que para los emprendedores por necesidad. Esto puede deberse a que “el emprender” para los primeros es una opción, mientras que para los otros se transforma en un mecanismo de subsistencia.

Si bien los niveles de autoconfianza parecen ser bastante altos para todos los emprendedores, un dato que llama poderosamente la atención es que sólo la mitad de ellos está dispuesta a asumir algo de riesgo.

Finalmente, la falta de financiamiento y demanda son las principales barreras de entorno citadas por los emprendedores.

Figura n° 10: Percepción y actitud del emprendedor, según tipo de emprendimiento

	NECESIDAD	OPORTUNIDAD	TRADICION
TRABAJAR COMO ASALARIADO O EMPRENDER	A excepción de los emprendimientos para complementar el ingreso, en su mayoría fueron (85%) y quieren seguir siendo empleados (57%)	En su mayoría fueron asalariados, pero una vez conocido el mundo del emprendimiento se inclinan por este último	Un porcentaje importante ha trabajado como asalariado y conoce el mundo emprendedor, inclinándose principalmente por este último
VENTAJAS DE EMPRENDER EN COMPARACION A TRABAJAR COMO ASALARIADO	Flexibilidad horaria, seguido estrechamente por el aprovechamiento de habilidades	Aprovechar las habilidades	Aprovechar las habilidades
AUTOCONFIANZA	Superior a los no emprendedores, e inferior a los emprendedores por oportunidad	Muy superior a los no emprendedores y emprendedores por necesidad	
AVERSION AL RIESGO	Sólo 41% de estos emprendedores está dispuesto a asumir algún nivel de riesgo	El 65% de los emprendedores está dispuesto a tolerar algún nivel de riesgo	El 62% de estos emprendedores está dispuesto a asumir algún nivel de riesgo
ENTORNO	Fundamental (11% dice que no existen factores que impidan el crecimiento del negocio)	Muy importante (85% dice que no existen factores que impidan el crecimiento del negocio)	Importante (72% dice que no existen factores que impidan el crecimiento del negocio)

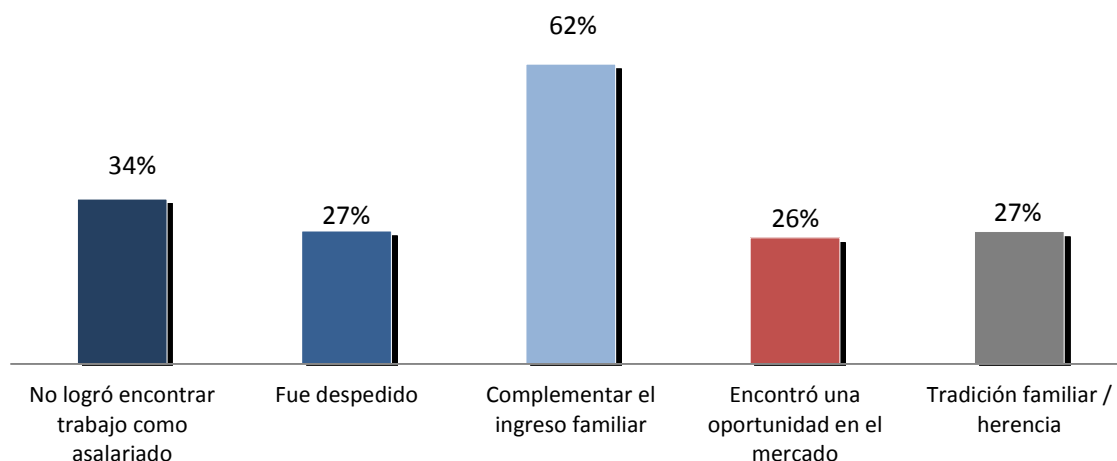
III.2. Características generales del emprendedor

En este apartado se analiza la edad, género, nivel educacional y la capacitación adquirida por parte de los emprendedores.

III.2.1. *Emprendimiento Femenino*

La tasa de emprendimientos femeninos es baja, y llega apenas al 39%, una cifra que resulta inferior incluso a la tasa de participación femenina en el mercado laboral (43% en 2009 según el INE). La excepción la constituyen los emprendedores que buscan complementar el ingreso familiar, cuya tasa de participación femenina es de 62%, constituyendo el 20% de la fuerza emprendedora total.

Figura n° 11: Porcentaje de emprendimientos femeninos



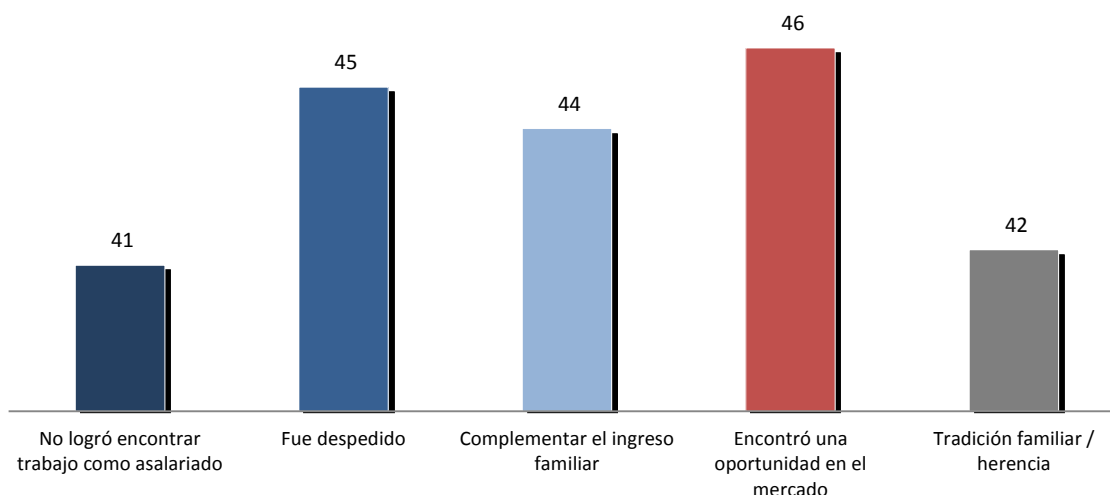
Fuente: Elaboración propia en base a encuestas ELE y EME, 2009

III.2.2. *Edad del emprendedor*

La figura n°12 fue elaborada a partir de la información proporcionada por las encuestas ELE y EME. En ella podemos apreciar que el promedio de edad de los emprendedores es bastante alto (44 años). Esto quiere decir que los emprendedores tienen una vasta experiencia en el ámbito de los negocios, pues llevarían, al menos, unos 20 años como asalariados y/o emprendedores.

Los más jóvenes, en promedio, son los que creen que tienen su “destino definido”, esto es, los emprendedores que no lograron encontrar trabajo como asalariado y los emprendedores por herencia o tradición.

Figura n° 12: Edad promedio de los emprendedores



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta ELE y EME, 2009

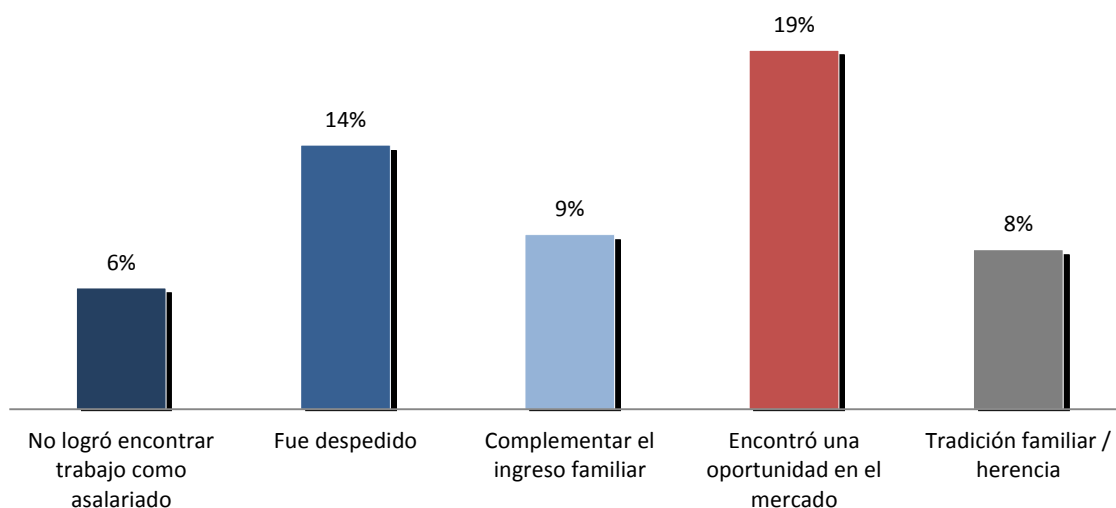
III.2.3. *Capacitación*

La figura n°13 muestra los bajos porcentajes de emprendedores capacitados. Considerando la edad promedio de los emprendedores y, por ende, la experiencia en el mercado asalariado o de emprendimiento, podríamos asumir que las necesidades de capacitación efectivamente son bajas.

Sin embargo, también podríamos concluir que los emprendedores consideran que los contenidos de las capacitaciones son poco pertinentes para el mundo emprendedor y, por ende, no encuentran atractivo capacitarse.

Los más capacitados son los emprendedores por oportunidad, seguido por los emprendedores que fueron despedidos. Ambos provienen del mundo asalariado donde el “conocimiento formal” es altamente valorado.

Figura n° 13: Porcentaje de emprendedores que se capacitaron



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas ELE y EME, 2009

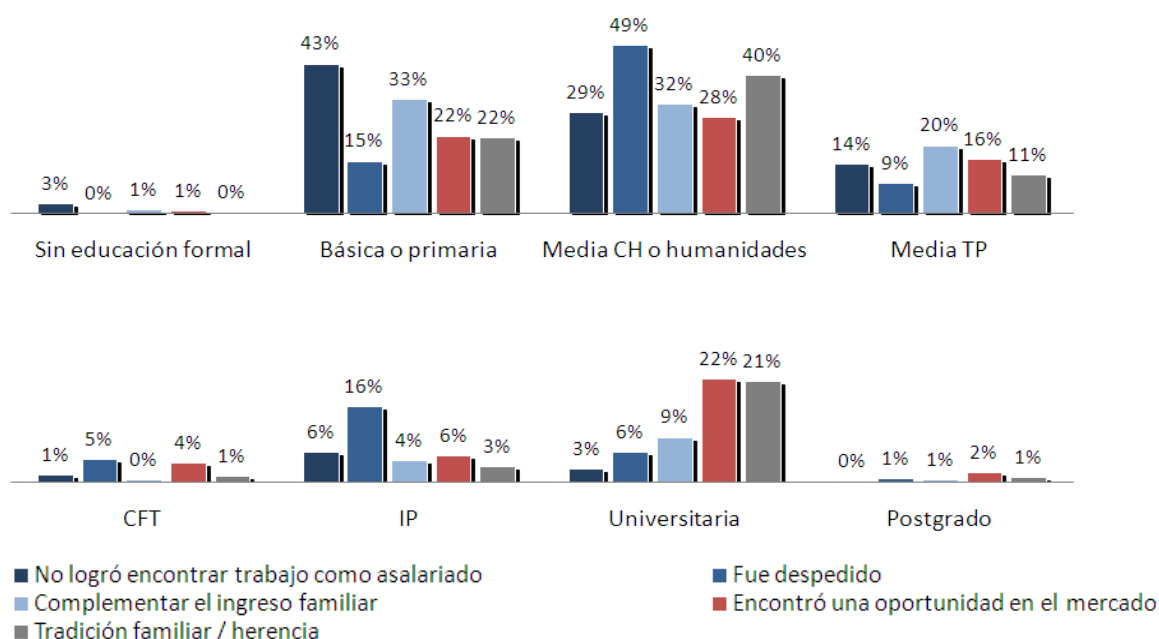
III.2.4. Nivel educacional

De acuerdo a la figura n° 14, la cual presenta el porcentaje de emprendedores que alcanzaron determinado nivel educacional, la educación tradicional sería una herramienta útil, pero no indispensable para emprender. De hecho, el porcentaje de emprendedores con educación secundaria (71%) es inferior a la tasa nacional, según la Encuesta Casen de 2009 (81,6%).

El único tipo de emprendedor que supera el porcentaje de enseñanza secundaria presentado por la encuesta Casen es el que emprende porque fue despedido (85%). Sin embargo, el porcentaje de emprendedores que alcanzaron educación postsecundaria es mayor para los emprendedores por oportunidad y tradicionales.

El resto de los emprendedores por necesidad (no logró encontrar trabajo y complementar el ingreso familiar) tienen tasas muy bajas de educación secundaria y postsecundarias (54% y 11%, 66% y 15%, respectivamente).

Figura n° 14: Porcentaje de emprendedores que alcanzaron determinado nivel educacional



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta ELE y EME, 2009

III.2.5. *Resumen características del emprendedor*

A excepción del emprendimiento para complementar el ingreso familiar, la tasa de emprendimientos femenino es muy baja (39%) e incluso inferior a su tasa de participación en el mercado laboral (43%).

Los emprendedores tienen en promedio 44 años. Si se iniciaron como trabajadores asalariados o emprendedores a los 24 años, contarían con unos 20 años de experiencia laboral.

Así, considerando la edad promedio de los emprendedores y, por ende, su experiencia, podríamos asumir que las necesidades de capacitación son bajas. Sin embargo, por otro lado, también podríamos deducir que los contenidos de las capacitaciones no son considerados pertinentes por el emprendedor.

Finalmente, la educación tradicional, parece ser una herramienta útil pero no indispensable para emprender, pues el porcentaje de emprendedores con enseñanza secundaria (71%) es inferior a la tasa nacional (81,6 % según Casen, 2009).

Figura n° 15: Características del emprendedor, según tipo de emprendimiento

	NECESIDAD	OPORTUNIDAD	TRADICION
EMPRENDIMIENTO FEMENINO	Bajo (32%), a excepción del emprendimiento para complementar el ingreso (62%)	Muy bajo (26%)	Muy bajo (27%)
EDAD DEL EMPRENDEDOR	Igual al promedio (44 años), a excepción de quienes no lograron encontrar trabajo (41 años)	46 años en promedio	42 años en promedio
CAPACITACION	Baja tasa de capacitación (9%)	Son los emprendedores que más se capacitan (19%)	Baja tasa de capacitación (8%)
MAXIMO NIVEL EDUCACIONAL ALCANZADO	Bajo porcentaje de emprendedores con educación secundaria (64%) y postsecundaria (16%). La excepción la constituyen los trabajadores despedidos (80% y 22%, respectivamente)	Alto porcentaje de emprendedores con educación secundaria y postsecundaria (76% y 34%, respectivamente),	Alto porcentaje de emprendedores con educación secundaria (77%). El porcentaje de educación postsecundaria es de 26%

III.3. Características de los emprendimientos

En características del emprendimiento se consideró el financiamiento para la puesta en marcha, la actividad productiva y la situación de formalidad de la empresa.

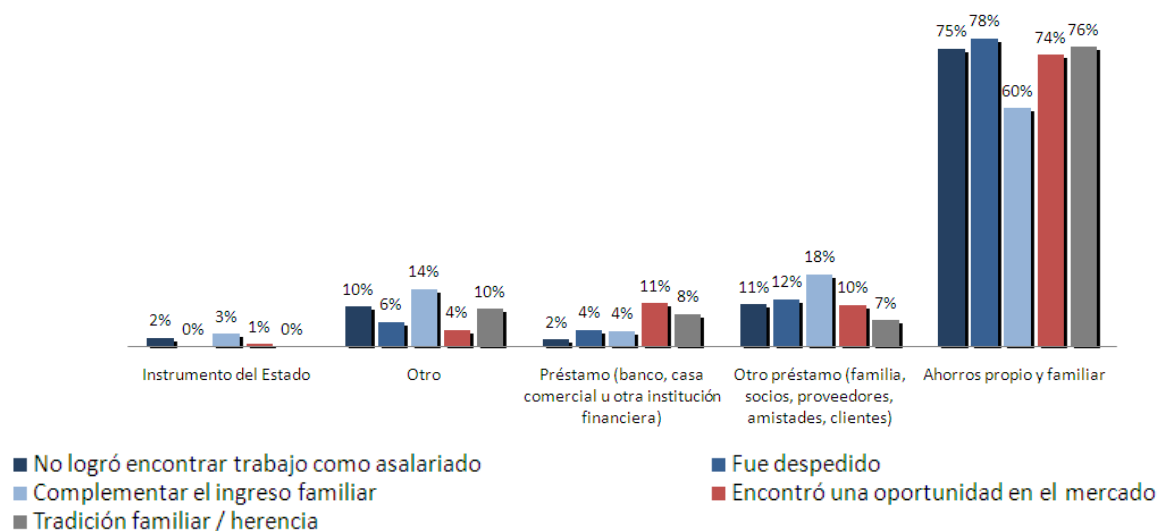
III.3.1. *Financiamiento para la puesta en marcha*

La figura n° 16 muestra que la principal fuente de financiamiento para la puesta en marcha de la mayoría de los emprendimientos son los ahorros propios y de familiares (70% de los emprendimientos).

Los emprendimientos tradicionales tienen bastante diversificada su red de apoyo financiero entre préstamos formales, apoyo de terceros y otras fuentes (8%, 7% y 10%). Estos emprendedores no recurren o no tienen apoyo del gobierno.

Los emprendedores por oportunidad recurren principalmente al apoyo de terceros (11%), dejando en segundo lugar los préstamos formales (10%). Los emprendedores por necesidad tienen dificultad para pedir en el mercado formal, así que se centran en su red de contactos (15%) y otras fuentes (12%). Estos dos tipos de emprendedores son los que más reciben apoyo por parte del Estado (2% de los emprendedores por necesidad y 1% de los emprendedores por oportunidad)

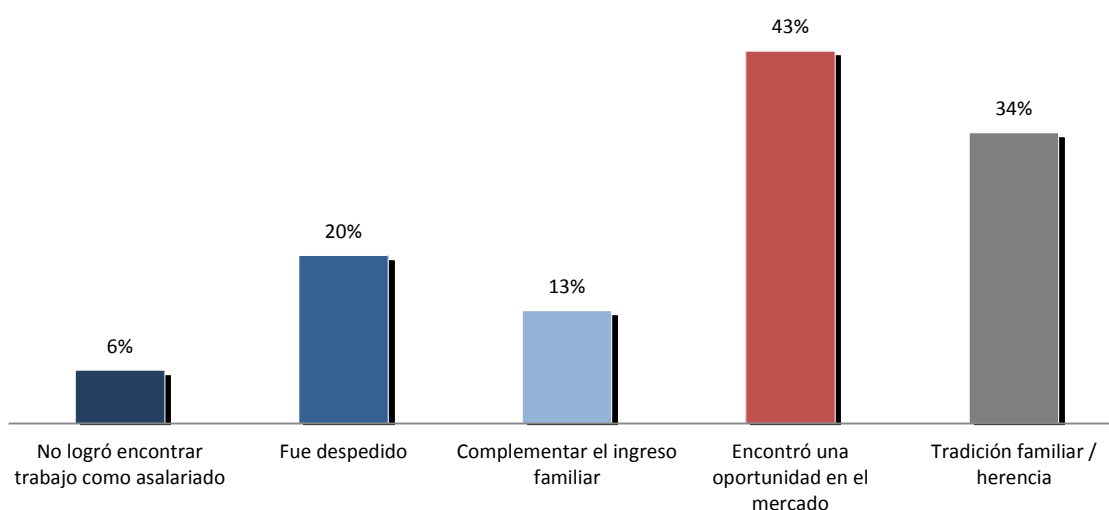
Figura n° 16: Financiamiento para la puesta en marcha



III.3.2. *Formalización*

En la figura n°17 se aprecian bajos niveles de formalización para todo tipo de emprendimiento. Los mayores niveles están en los emprendimientos por oportunidad, seguidos por los emprendimientos por tradición y necesidad.

Figura n° 17: Porcentaje de emprendimientos formalizados según SII



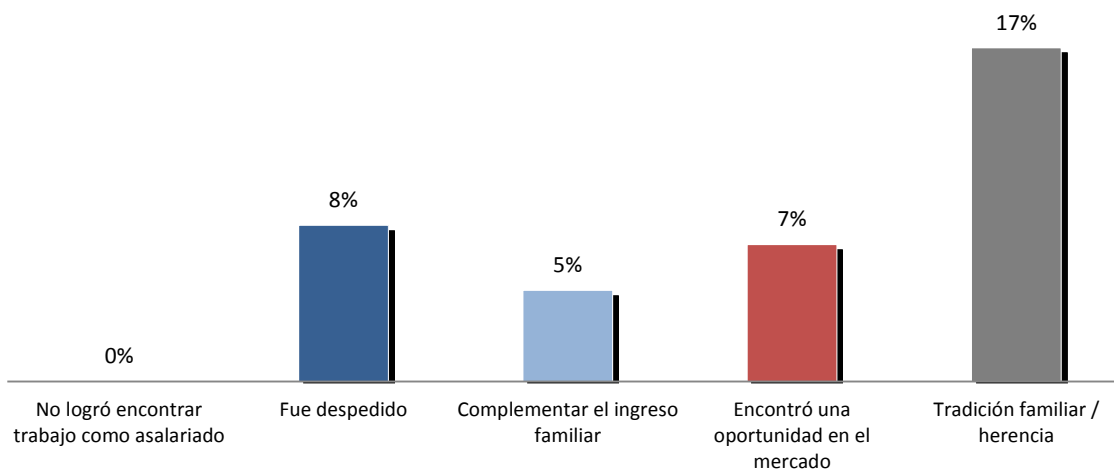
Fuente: Elaboración propia en base a encuestas ELE y EME, 2009

En la Encuesta de Microemprendimiento también se pregunta por aquellas empresas que están acogidas al Régimen de Microempresa Familiar. Este régimen es implementado bajo la Ley n°19.749 de 2003 y su objetivo principal es facilitar la iniciación de actividades mediante un proceso simplificado. Esto se traduce en que el microempresario puede formalizarse y funcionar sin cumplir con algunos de los requisitos comunes exigidos a otras empresas, tales como, la zonificación comercial o industrial y autorizaciones en servicios públicos¹¹.

Los emprendimientos por tradición son los que más utilizan este régimen, como puede verse en la figura n° 18, siendo una opción poco atractiva para el resto de los emprendimientos.

¹¹ Las empresas que pueden acogerse a este régimen deben cumplir los siguientes requisitos: (1) la actividad económica se ejerce en la casa habitación; (2) el que ejerce la actividad es el legítimo ocupante de la casa (casa propia, arrendada, cedida); (3) NO trabajan más de 5 personas extrañas a la familia y (4) sus activos productivos (capital inicial efectivo) no exceden las 1.000 UF

Figura n° 18: Porcentaje de emprendimientos acogidos al Régimen de Microempresa Familiar

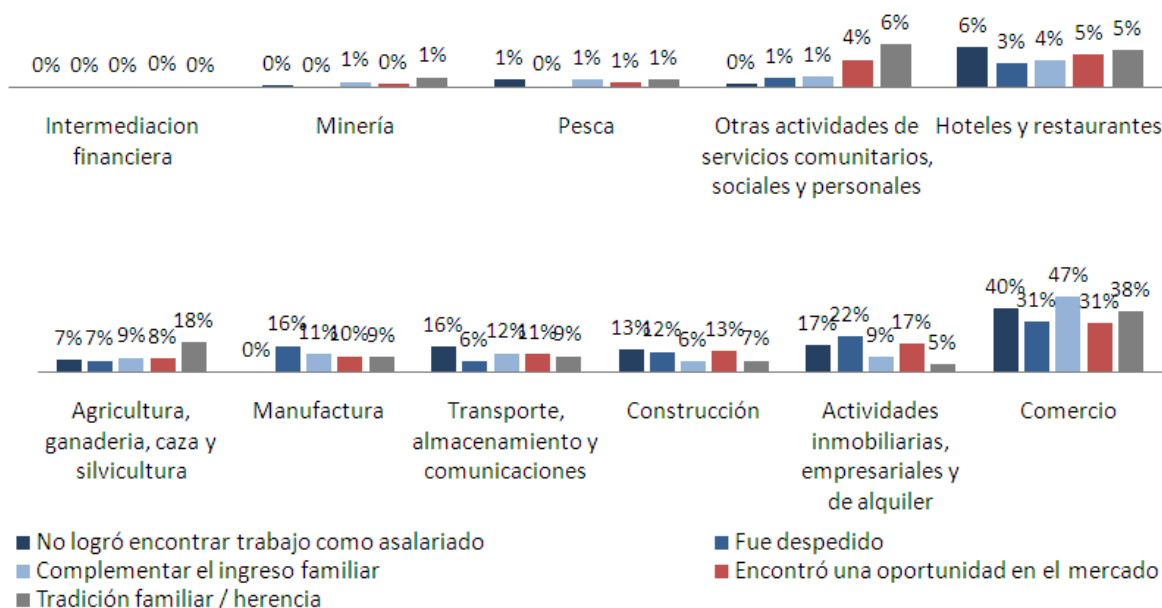


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta EME, 2009

III.3.3. *Actividad económica*

Determinar el tipo de actividad económica realizada fue posible sólo en el caso de emprendimientos recogidos en la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE). De acuerdo a la figura n°19, los emprendimientos por necesidad destacan principalmente en el sector comercio, los emprendimientos por oportunidad en las actividades inmobiliarias y construcción y los emprendimientos por tradición en el sector agrícola, ganadería, caza y silvicultura

Figura n° 19: Porcentaje de emprendimientos según actividad económica



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta ELE, 2009

III.3.4. *Resumen características de los emprendimientos*

La principal fuente de financiamiento para la puesta en marcha de la mayoría de los emprendimientos son los ahorros propios y de familiares (70% de los emprendimientos).

Existen bajos niveles de formalización. Sólo el 26% de los emprendimientos está formalizado de acuerdo al SII y el porcentaje más alto se encuentra en los emprendimientos por oportunidad (43%).

Los emprendimientos de menos de 3 años se concentran en actividades relacionadas con comercio, actividades inmobiliarias, construcción y agricultura, ganadería, caza y silvicultura.

Figura n° 20: Características de los emprendimientos según perfil

	NECESIDAD	OPORTUNIDAD	TRADICION
PUESTA EN MARCHA	Dificultad para acceder al mercado formal del crédito, así que buscan el apoyo de su red de contactos (Son los que tienen mayor apoyo por parte del Estado)	Recurren principalmente a préstamos formales (11%) y de terceros (10%)	Recurren casi equitativamente a todas las fuentes disponibles (préstamos formales, a terceros y “otros”). No reciben apoyo por parte del Estado
FORMALIZACION	Muy baja tasa de formalización (11%), a excepción de los emprendedores que emprenden porque fueron despedidos (20%)	Presentan la tasa más alta de formalización y ésta es menor al 50% (43%)	Baja tasa de formalización (34%)
ACTIVIDAD PRODUCTIVA	Principalmente comercio (43%)	Principalmente actividades inmobiliarias y de construcción (17% y 13%, respectivamente)	Principalmente agricultura, ganadería, caza y silvicultura (18%)

III.4. Resultados de los emprendimientos

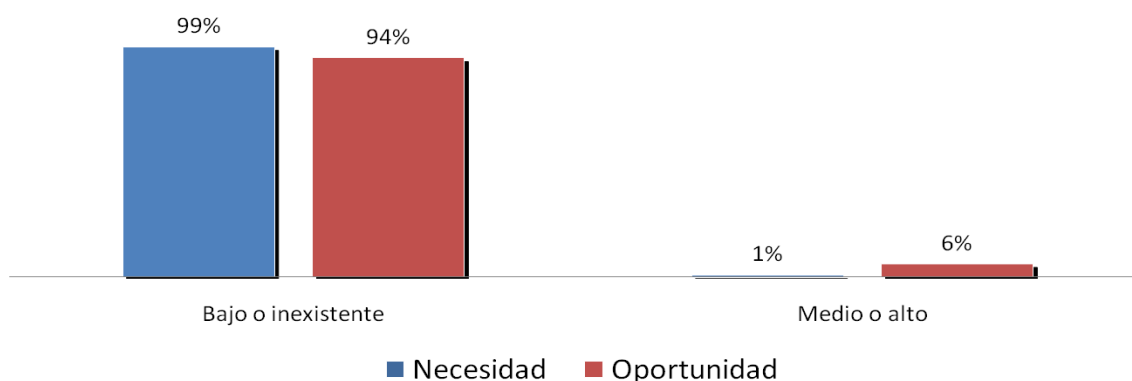
En resultados del emprendimiento se consideran el nivel tecnológico utilizado para la producción de bienes o servicios, el nivel de empleo, tramo de ventas y la orientación hacia mercados externos.

III.4.1. *Nivel tecnológico del bien o servicio ofrecido*

Para determinar el nivel tecnológico del bien o servicio ofrecido se utilizó la encuesta a la población adulta (Adult Population Survey, APS) del GEM en 2010 (6.746 observaciones). En ella, se pregunta a los emprendedores si su emprendimiento pertenece a un sector de tecnología baja o inexistente o a un sector medio o alto en tecnología.

La generación de bienes o servicios tecnológicamente más sofisticados es casi inexistente en el caso de los emprendedores por necesidad y muy baja en los emprendimientos por oportunidad, como puede verse en la figura nº 21.

Figura nº 21: Porcentaje de emprendimientos según nivel tecnológico



Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Aleatoria Población Adulta, GEM 2010

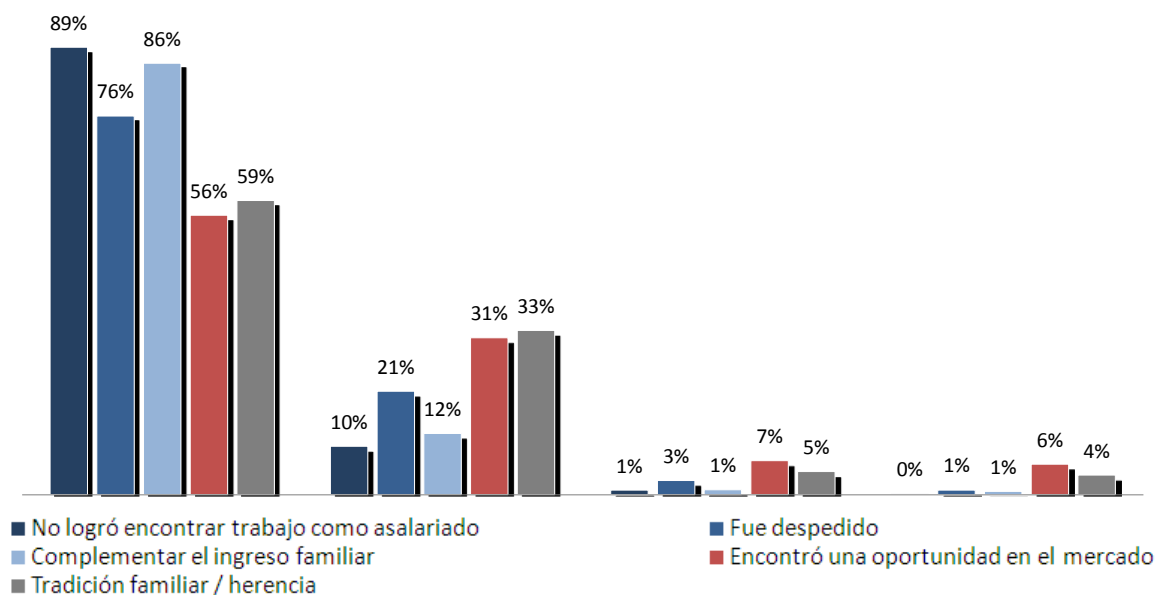
La definición de emprendimientos por necesidad y oportunidad utilizada por el GEM ya fue discutida en la definición del perfil del emprendedor (página 5) y el análisis del nivel de autoconfianza de los emprendedores (página 11)

III.4.2. Empleo

De acuerdo a la figura n°22, los emprendimientos por necesidad son mayoritariamente empleados por cuenta propia y sólo excepcionalmente emplean más de 20 empleados.

En el caso de los emprendimientos por oportunidad y tradición la contratación de al menos una persona bastante más recurrente, alcanzando cifras del 44%.

Figura n° 22: Porcentaje de emprendimientos según número de empleados contratados

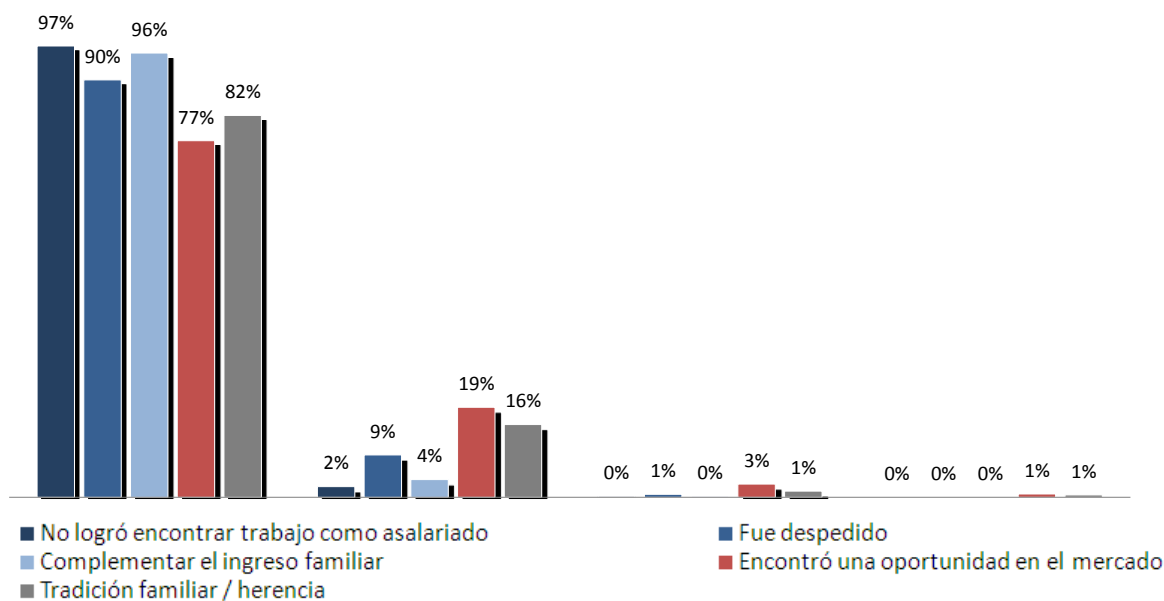


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta EME y ELE, 2009

III.4.3. Tramos de venta

El gráfico n°23 muestra que las empresas grandes y medianas pertenecen mayoritariamente a emprendedores por oportunidad (78% de las grandes y 79% de las medianas), mientras que las microempresas provienen mayoritariamente de emprendedores por necesidad (52% de las microempresas).

Figura n° 23: Porcentaje de emprendimientos según tramo de ventas

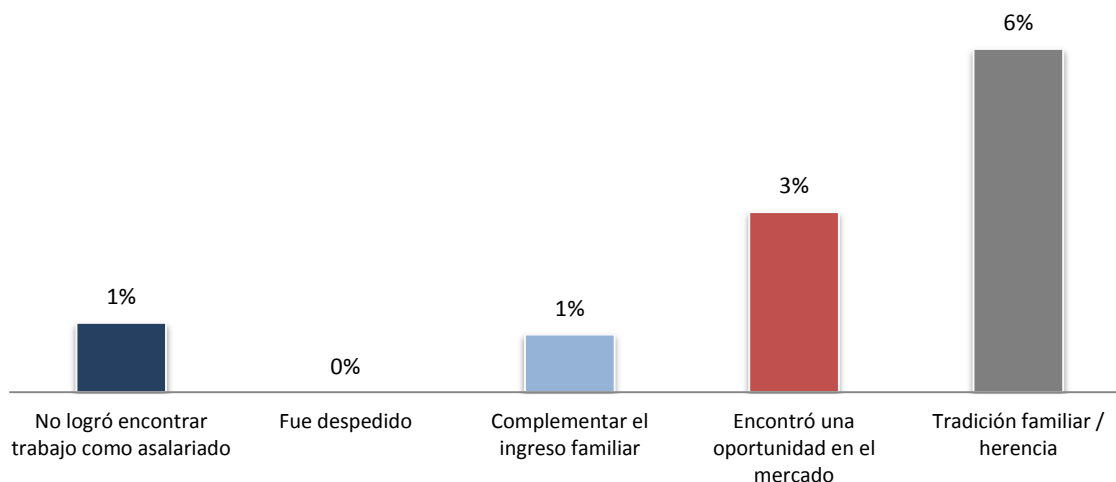


Fuente: Elaboración propia en base a encuesta EME y ELE, 2009

III.4.4. *Emprendimiento que exportan*

De acuerdo a la Encuesta Longitudinal de Empresas, en 2009 sólo el 3% de los emprendedores exportaba. Los emprendimientos por necesidad no están orientados a los mercados externos, mientras que los emprendimientos tradicionales con más conocimientos y redes son los que más llegan a otros mercados.

Figura n° 24: Porcentaje de emprendimientos que exportan



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta ELE, 2009

III.4.5. Resumen resultados de los emprendimientos

Los emprendimientos chilenos son muy poco sofisticados, pues presentan nivel tecnológico bajo o inexistente (96% de ellos), están orientados principalmente al mercado doméstico (97%), tienen bajos niveles de ventas (87% son considerados microempresas) y de empleo (72% no tiene empleados y sólo un 3% emplea más de 20 personas)

Figura n° 25: Resultados de los emprendimientos según perfil

	NECESIDAD	OPORTUNIDAD	TRADICIÓN
NIVEL TECNOLÓGICO	La generación de bienes o servicios tecnológicamente más sofisticados es casi inexistente (1%)	La generación de bienes o servicios tecnológicamente más sofisticados es muy baja (6%)	
EMPLEO	Mayoritariamente empleados por cuenta propia. Menos del 1% contrata más de 20 empleados	44% de los emprendedores contrata empleados	41% de los emprendedores contrata empleados
TRAMO DE VENTA	Pertenecen principalmente a la micro empresa (52%)	Las empresas medianas y grandes pertenecen principalmente a emprendedores por oportunidad (78% y 79%, respectivamente)	Tienen algunas empresas medianas y grandes, pero principalmente pertenecen al tramo micro y pequeña
EXPORTACION	Prácticamente no exportan (menos de 1%)	Muy bajo porcentaje de exportación (3%), pero similar a la media nacional (3,8% según ELE 2009)	Muy bajo porcentaje de exportación (6%), pero superior a la media nacional (3,8% según ELE 2009)

IV. Características del emprendedor según perfil

	NECESIDAD	OPORTUNIDAD	TRADICION
TRABAJAR COMO ASALARIADO O EMPRENDER	A excepción de los emprendimientos para complementar el ingreso, en su mayoría fueron (85%) y quieren seguir siendo empleados (57%)	En su mayoría fueron asalariados, pero una vez conocido el mundo del emprendimiento se inclinan por este último	Un porcentaje importante ha trabajado como asalariado y conoce el mundo emprendedor, inclinándose principalmente por este último
VENTAJAS DE EMPRENDER VS TRABAJAR COMO ASALARIADO	Flexibilidad horaria, seguido estrechamente por el aprovechamiento de habilidades	Aprovechar las habilidades	Aprovechar las habilidades
AUTOCONFIANZA	Superior a los no emprendedores, e inferior a los emprendedores por oportunidad	Muy superior a los no emprendedores y emprendedores por necesidad	
AVERSION AL RIESGO	Sólo el 41% de estos emprendedores está dispuesto a asumir algún nivel de riesgo	El 65% de los emprendedores está dispuesto a tolerar algún nivel de riesgo	El 62% de estos emprendedores está dispuesto a asumir algún nivel de riesgo
ENTORNO	Fundamental (11% dice que no existen factores que impidan el crecimiento del negocio)	Muy importante (85% dice que no existen factores que impidan el crecimiento del negocio)	Importante (72% dice que no existen factores que impidan el crecimiento del negocio)
EMPRENDIMIENTO FEMENINO	Bajo, con la excepción del emprendimiento para complementar el ingreso (62%)	Muy bajo (26%)	Muy bajo (27%)
EDAD DEL EMPRENDEDOR	41 años en promedio para quien no logró encontrar trabajo. 44 años para el resto	46 años en promedio	42 años en promedio
CAPACITACION	Baja tasa de capacitación (9%)	Son los emprendedores que más se capacitan (19%)	Baja tasa de capacitación (8%)
MAXIMO NIVEL EDUCACIONAL ALCANZADO	Bajo porcentaje de emprendedores con educación secundaria (64%) y postsecundaria (16%). La excepción la constituyen los trabajadores despedidos (80% y 22%, respectivamente)	Alto porcentaje de emprendedores con educación secundaria y postsecundaria (76% y 34%, respectivamente),	Alto porcentaje de emprendedores con educación secundaria (77%). El porcentaje de educación postsecundaria es de 26%

V. Características del emprendimiento según perfil

	NECESIDAD	OPORTUNIDAD	TRADICION
PUESTA EN MARCHA	Dificultad para acceder al mercado formal del crédito, concentrando el apoyo su red de contactos (Son los que tienen mayor apoyo por parte del Estado)	Recurren principalmente a préstamos formales (11%) y de terceros (10%)	Recurren casi equitativamente a todas las fuentes disponibles (préstamos formales, a terceros y “otros”). No reciben apoyo por parte del Estado
FORMALIZACION	Muy baja tasa de formalización (11%), con la excepción de los emprendedores que emprenden porque fueron despedidos (20%)	Presentan la tasa más alta de formalización y ésta es menor al 50% (43%)	Baja tasa de formalización (34%)
ACTIVIDAD PRODUCTIVA	Principalmente comercio (43%)	Principalmente actividades inmobiliarias y de construcción (17% y 13%, respectivamente)	Principalmente agricultura, ganadería, caza y silvicultura (18%)
NIVEL TECNOLÓGICO	La generación de bienes o servicios tecnológicamente más sofisticados es casi inexistente (1%)	La generación de bienes o servicios tecnológicamente más sofisticados es muy baja (6%)	
EMPLEO	Mayoritariamente empleados por cuenta propia. Menos del 1% contrata más de 20 empleados	44% de los emprendedores contrata empleados	41% de los emprendedores contrata empleados
TRAMO DE VENTA	Pertenecen principalmente a la micro empresa (52%)	Las empresas medianas y grandes pertenecen principalmente a emprendedores por oportunidad (78% y 79%, respectivamente)	Tienen algunas empresas medianas y grandes, pero principalmente pertenecen al tramo micro y pequeña empresa
EXPORTACION	Prácticamente no exportan (menos de 1%)	Muy bajo porcentaje de exportación (3%), pero similar a la media nacional (3,8% según ELE 2009)	Muy bajo porcentaje de exportación (6%), pero superior a la media nacional (3,8% según ELE 2009)