

Caracterización de emprendedores de oportunidad vs necesidad: Evidencia para América Latina¹⁰

Autoras

MOLINA ORTEGA, Candela L., FCE-UNCUYO, candela.molina@fce.uncu.edu.ar

SANTINI ZANGHI, Fiorella G., FCE- UNCUIYO, fiorella.santini@fce.uncu.edu.ar

SERIO, Monserrat, FCE- UNCUIYO, monserrat.serio@fce.uncu.edu.ar

Palabras claves

emprendedores - habilidades no cognitivas - nivel educativo - América Latina

Introducción

Este trabajo explora cuáles son los factores que pueden incidir en las personas a la hora de tomar la decisión de ser emprendedor o ser asalariado en América Latina, esperando obtener como resultado una relación significativa entre el nivel educativo y el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Además de la educación, se incluye en el análisis las habilidades no cognitivas. En este trabajo se entiende que emprender es una opción de vida para generar ingresos propios y es lo opuesto a trabajar en relación de dependencia. Los motivos que hacen que una persona tome la decisión de emprender son múltiples, aunque generalmente surge como alternativa para aquellas que buscan independencia laboral o una fuente de ingresos ya sea principal como complementaria. Otros factores que influyen en la decisión de emprender son: la necesidad de logros, el riesgo de desempleo, la presión familiar e insatisfacción general de las personas con su situación actual y/o detectar oportunidades de mercado y de desarrollo social (Van der Zwan et al., 2016).

En el mercado laboral, las personas activas pueden elegir entre tres actividades: el desempleo, el trabajo por cuenta propia (en donde se enmarca el emprendedurismo) o el empleo asalariado. Un factor asociado a la decisión de emprender es el desempleo. El efecto desempleo reduce los costos de oportunidad del trabajo por cuenta propia y puede impulsar a las personas a iniciar su propio negocio (efecto "empuje"). Se ha proporcionado evidencia de esto en varios estudios (Van der Zwan et al., 2016; Poschke, 2013); sin embargo, hay otros factores que pueden empujar a las personas en la dirección de la creación de nuevas empresas, como la presión familiar para transferir el negocio a la nueva generación (Giacomin et al. 2011) o insatisfacción laboral (Hisrich y Brush 1986; Brockhaus 1980; Cromie y Hayes 1991). Asimismo, Sarasvathy (2004) propone diferentes

¹⁰ Este trabajo ha sido financiado por el proyecto de investigación D025 Res. 3922/R de la Secretaría de Investigación, Internacionales y Posgrado (SIIP) de la Universidad Nacional de Cuyo. Los errores y omisiones son exclusiva responsabilidad de las autoras.

tipos de emprendedores, incluidas las personas que son despedidas de sus trabajos; individuos que deciden irse de un empleo asalariado porque su jefe no quiere comercializar sus ideas o invenciones; e individuos que son “no contratables”, por ejemplo, debido a la falta de habilidades educativas o lingüísticas (empresarios inmigrantes) o por antecedentes delictivos.

También es posible distinguir a los emprendedores que emprenden por oportunidad de los que emprenden por necesidad. En la literatura se hace una distinción entre factores positivos que “atraen” y factores negativos que “empujan” a las personas a emprender y se introduce el concepto de emprendimiento por oportunidad y de emprendimiento por necesidad respectivamente (Global Entrepreneurship Monitor, Reynolds, 2001). En general, los emprendedores por necesidad se caracterizan por niveles más bajos de satisfacción, menores retornos a la educación, inferior rendimiento y periodos más cortos en el espíritu empresarial que los emprendedores por oportunidad. Son un grupo considerable en todos los países, dirigen empresas pequeñas de poco crecimiento, pero con grandes probabilidades de permanecer en el mercado (Poschke, 2013). Por otro lado, según Van der Zwan (2016) la probabilidad de ser un emprendedor por oportunidad frente a uno por necesidad es mayor para dueños de negocios hombres, jóvenes, de mayores ingresos, proactivos y optimistas. Además, aquellos que prefieren ser dueños de negocios y aquellos que tienen percepciones más favorables del apoyo financiero para la puesta en marcha, tienen más probabilidades de ser emprendedores por oportunidad que por necesidad.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en la sección 2 se exhibe la metodología y datos utilizados. En la sección 3 se exponen los principales resultados y, finalmente, en la sección 4 se presentan las conclusiones y discusiones que surgen a partir del trabajo.

Metodología y datos

A continuación, se presenta el modelo de probabilidad lineal de la decisión de ser emprendedor en relación a ser asalariado a nivel individuo:

$$Y_j = \alpha + \beta X_j + \delta C_j + \varepsilon_j,$$

donde Y_j es una variable dummy indicativa de la condición ocupacional; X_j es un vector que incluye las variables habilidades no cognitivas, nivel educativo, nivel socioeconómico, número de hijos, padres dueños de negocios, género y edad; C_j es un vector de variables dummies por país y ε_j es el término de error.

Se estiman distintas especificaciones considerando distintas variables dependientes que se explican a continuación. Un primer grupo de especificaciones corresponde al caso en que la variable dependiente es una variable dummy que toma valor 1 si es emprendedor y 0 si es asalariado. En el segundo grupo de especificaciones la variable dependiente toma valor 1 si el individuo es empre-

dedor por necesidad y 0 si es emprendedor por oportunidad. Las ecuaciones se estiman por el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO).

Se utilizan los datos de la Encuesta de Talento Empresarial de la CAF del año 2012. La ECAF es una encuesta anual a individuos que se realiza desde el año 2008 en las principales ciudades de América Latina. El tamaño de la muestra con la cual se trabaja es de 4.554 individuos que representan el 9% de la población. La muestra consiste en personas entre 25 y 65 años de edad que trabajan en relación de dependencia, de manera autónoma o emprenden.

A partir de la ECAF, se construyen las variables para llevar a cabo el análisis. Se considera emprendedor a quienes trabajan por cuenta propia, son dueños de un negocio y/o emprenden a medio tiempo, y además tienen hasta 5 empleados como máximo, es decir, son micro emprendedores. Además, se entiende por emprendedor por necesidad a los emprendedores que preferirían tener un empleo con salario fijo y emprendedor por oportunidad a los que no prefieren trabajar en relación de dependencia, que tienen ideas innovadoras y/o han identificado un nicho de mercado. Se observa que el 57% de la muestra son asalariados o trabajadores dependientes y el 43% son emprendedores. Dentro de los emprendedores, el 15% de la muestra son emprendedores por necesidad y el 18% son emprendedores por oportunidad.

La variable género toma el valor 1 si el encuestado es hombre. De esta manera, el 58% de la muestra son varones, en consecuencia, el 42% son mujeres. Con respecto a la edad de los encuestados, el valor mínimo es 25 años, el valor máximo es 65 años y la edad promedio es 40 años. Sobre la educación de los encuestados, el 1% del total no presenta estudios o solo ha finalizado el preescolar; el 13% tiene los estudios primarios incompletos; el 12% ha completado el nivel primario; el 11% presenta el secundario incompleto; el 33% ha completado los estudios secundarios; el 16% tiene estudios superiores técnicos o tiene estudios universitarios incompletos; el 11% tiene estudios superiores completos y por último solo el 2% ha alcanzado el nivel de estudios de posgrado.

El 17% de los que respondieron, tienen padres que son dueños de algún negocio o empresa. Con respecto al nivel socioeconómico estructural, las variables consideradas para este índice muestran que el 81% de los encuestados vive en una casa o en un departamento; el coeficiente de hacinamiento promedio es 2,08 por lo que se puede inferir que en promedio no hay hacinamiento crítico (tres o más personas por cuarto); el 95% de los hogares tienen servicio de agua a través de la red pública; el 91% de las viviendas reciben el servicio de recolección de residuos directa; el 98% de las viviendas tienen acceso a la electricidad.

Sobre las habilidades no cognitivas, el 85% de los encuestados le dan mayor importancia a los resultados del éxito que a las consecuencias de fracasar, ante un reto; el 90% de la muestra considera que los resultados que obtiene en su vida dependen de sus acciones y decisiones; el 35% de los individuos no le cuesta empezar desde cero con una tarea nueva; el 69% de los encuestados prefiere retos exigentes sobre actividades que pueden realizar fácilmente; el 64% de la

muestra piensa que obtener lo que quiere no depende de la suerte; el 83% se siente incómodo cuando otros deciden por ellos; el 88% es capaz de aprender cualquier cosa si se compromete; el 83% no le importa levantarse temprano, quedarse hasta tarde o saltarse comidas para completar tareas especiales; el 85% si hace una promesa la cumple; el 9% prefiere ser relativamente bueno en varias cosas que muy bueno en una sola; el 85% suele defender su punto de vista si alguien está en desacuerdo; el 86% prefiere pensar en las posibilidades futuras que en los logros pasados; al 26% le resulta más fácil adaptarse al cambio que mantener una rutina y, por último, al 83% le gusta tener toda la información antes de tomar una decisión. A partir de las habilidades no cognitivas de los encuestados, se crearon dos variables que representan un índice de estas. La primera corresponde al promedio de habilidades. Los encuestados presentan en promedio 10 habilidades que influyen a la hora de tomar la decisión de emprender. La segunda es una medida relativa a la mediana. El 63% de los individuos tiene más habilidades que la mediana de la población.

Resultados

En la tabla 1 se muestran los resultados de las regresiones que analizan la condición de los individuos emprendedores comparándolos con asalariados. La primera especificación (1) incluye las siguientes variables: género, edad, número de hijos, hogar con hijos menores de 5 años, nivel educativo y si los padres son dueños de negocio o empresa. La segunda especificación (2) incluye además el índice de nivel socioeconómico estructural que no incluye los ingresos del hogar. En las especificaciones siguientes (3), (4) y (5), se agregan variables explicativas relacionadas con las habilidades no cognitivas de los individuos de acuerdo con el orden presentado en la sección anterior.

Tabla 1: Resultado de las regresiones.

Variables	(1) Emprendedor	(2) Emprendedor	(3) Emprendedor	(4) Emprendedor	(5) Emprendedor
Género (hombre=1)	-0.036** (0.015)	-0.037** (0.015)	-0.038** (0.015)	-0.040*** (0.015)	-0.038** (0.015)
Edad	0.006*** (0.001)	0.006*** (0.001)	0.006*** (0.001)	0.006*** (0.001)	0.006*** (0.001)
Número de hijos	0.022*** (0.005)	0.024*** (0.005)	0.023*** (0.005)	0.023*** (0.005)	0.023*** (0.005)
Hogar con niños < 5 años	-0.018 (0.017)	-0.016 (0.017)	-0.017 (0.017)	-0.016 (0.017)	-0.016 (0.017)
Sin educación	0.061 (0.079)	0.070 (0.080)	0.079 (0.080)	0.084 (0.079)	0.077 (0.080)
Primaria incompleta	0.092* (0.056)	0.100* (0.056)	0.109* (0.056)	0.121** (0.056)	0.107* (0.056)
Primaria completa	0.088 (0.055)	0.099* (0.056)	0.102* (0.056)	0.109** (0.055)	0.103* (0.056)
Secundaria incompleta	0.063 (0.055)	0.067 (0.056)	0.072 (0.056)	0.076 (0.056)	0.070 (0.056)
Secundaria completa	0.031 (0.052)	0.036 (0.053)	0.039 (0.053)	0.044 (0.052)	0.037 (0.053)
Superior incompleta	-0.049 (0.054)	-0.046 (0.054)	-0.052 (0.054)	-0.047 (0.054)	-0.049 (0.054)
Superior completa	-0.079 (0.055)	-0.079 (0.055)	-0.086 (0.055)	-0.082 (0.055)	-0.082 (0.055)
Padres dueños de negocio o empresa	0.154*** (0.020)	0.149*** (0.020)	0.144*** (0.020)	0.145*** (0.020)	0.148*** (0.020)
Nivel socioeconómico estructural		0.026* (0.014)	0.023 (0.014)	0.023 (0.014)	0.025* (0.014)
Habilidad 1			0.026 (0.021)		
Habilidad 2			-0.044* (0.026)		
Habilidad 3			0.027* (0.016)		
Habilidad 4			0.010 (0.016)		
Habilidad 5			0.008 (0.015)		
Habilidad 6			0.020 (0.020)		
Habilidad 7			0.029 (0.024)		
Habilidad 8			0.071*** (0.020)		
Habilidad 9			-0.026 (0.021)		
Habilidad 10			-0.013 (0.026)		
Habilidad 11			0.025 (0.022)		
Habilidad 12			0.025 (0.022)		
Habilidad 13			0.021 (0.017)		
Habilidad 14			0.050** (0.020)		
Promedio de habilidades				0.019*** (0.004)	
Habilidad de emprendedor					0.040*** (0.015)
Constante	-0.020 (0.076)	-0.016 (0.076)	-0.185** (0.085)	-0.204** (0.083)	-0.042 (0.076)
Dummies por país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	4448	4427	4427	4428	4429
R cuadrado	0.073	0.074	0.084	0.079	0.075

Nota: Errores estándares entre paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Fuente:

Elaboración propia en base a ECAF.

Se observa que los coeficientes correspondientes a las variables edad, número de hijos, padres dueños de negocios o empresas y las habilidades del emprendedor son significativos para un nivel del 1%. El coeficiente de la variable género tiene un nivel de significancia del 5% y los coeficientes de las variables primaria incompleta, primaria completa y nivel socioeconómico estructural son significativos a un nivel de significancia del 10%. Además, se puede observar que, para la mayoría, los signos de los coeficientes son los esperados. A continuación, se explican para cada variable manteniendo todo lo demás constante y considerando que estos efectos se los tiene que interpretar como correlaciones y no como efectos causales debido a la naturaleza endógena de las variables.

El coeficiente que acompaña a la variable género presenta signo negativo, esto implica que, si el individuo es hombre, hay más probabilidades de que sea asalariado antes que emprendedor. La variable edad presenta signo positivo ya que mientras mayor sea la edad hay más probabilidades de que los individuos emprendan. Se podría esperar que al tener hijos las personas prefieran ser asalariadas, pero en este caso la variable presenta signo positivo, esto implica que a mayor cantidad de hijos mayores son los incentivos a emprender. En aquellos hogares con niños menores de 5 años se observa una preferencia de tener un sueldo fijo debido a que los gastos en esta edad pueden llegar a ser impredecibles y representar una elevada proporción del ingreso de sus padres y por este motivo el coeficiente resulte negativo.

Los coeficientes que acompañan a las variables relacionadas con la educación son positivos para los cinco primeros niveles educativos y luego son negativos. La variable omitida de referencia es estudios de posgrado. Que la relación sea positiva, implica que, si la persona alcanzó niveles educativos inferiores a posgrado, tiene más posibilidades de ser emprendedor, en cambio, si la relación es negativa tiene más posibilidades de ser asalariado. Estos resultados sugieren un compartimiento en forma de U.

La variable padre dueño de empresa o negocio tiene signo positivo, esto puede deberse a que el individuo decida emprender para continuar con el negocio familiar. Con respecto al nivel socioeconómico estructural, el coeficiente que acompaña esta variable es positivo y estadísticamente significativo sugiriendo que este es un factor muy correlacionado con la decisión de emprender. Por último, se puede observar que el coeficiente que acompaña a las variables relacionadas con las habilidades no cognitivas del individuo tiene signo positivo.

A continuación, se presenta la tabla 2, la cual muestra las estimaciones de las regresiones para emprendedores por necesidad y emprendedores por oportunidad comparándolos con estatus ocupacional de ser asalariado.

Tabla 2: Regresiones según tipo de emprendedor.

Variables	(1) Emprendedor por necesidad	(2) Emprendedor por necesidad	(3) Emprendedor por oportunidad	(4) Emprendedor por oportunidad
Género (hombre=1)	-0.051*** (0.014)	-0.049*** (0.014)	-0.001 (0.015)	0.001 (0.015)
Edad	0.003*** (0.001)	0.003*** (0.001)	0.005*** (0.001)	0.005*** (0.001)
Número de hijos	0.020*** (0.005)	0.020*** (0.005)	0.015*** (0.005)	0.015*** (0.005)
Hogar con niños < 5 años	-0.039** (0.016)	-0.039** (0.016)	0.012 (0.017)	0.013 (0.017)
Sin educación	0.065 (0.081)	0.062 (0.081)	0.137* (0.076)	0.134* (0.076)
Primaria incompleta	0.161*** (0.055)	0.154*** (0.055)	0.023 (0.053)	0.007 (0.053)
Primaria completa	0.141*** (0.055)	0.139** (0.055)	0.036 (0.053)	0.030 (0.053)
Secundaria incompleta	0.145*** (0.055)	0.144*** (0.055)	0.004 (0.053)	-0.003 (0.053)
Secundaria completa	0.084 (0.051)	0.083 (0.051)	-0.005 (0.050)	-0.015 (0.050)
Superior incompleta	0.005 (0.053)	0.006 (0.053)	-0.078 (0.051)	-0.084* (0.051)
Superior completa	-0.023 (0.054)	-0.021 (0.054)	-0.124** (0.052)	-0.126** (0.052)
Padres dueños de negocio o empresa	0.083*** (0.020)	0.083*** (0.020)	0.148*** (0.020)	0.151*** (0.020)
Nivel socioeconómico estructural	0.002 (0.014)	0.003 (0.014)	0.034** (0.015)	0.037** (0.015)
Promedio de habilidades	0.011*** (0.003)		0.022*** (0.004)	
Habilidad de emprendedor		0.027* (0.015)		0.056*** (0.015)
Constante	-0.128 (0.080)	-0.038 (0.073)	-0.133* (0.074)	0.045 (0.066)
Dummies por país	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	3,221	3,221	3,344	3,344
R cuadrado	0.065	0.063	0.077	0.071

Nota: Errores estándares entre paréntesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Fuente: Elaboración propia en base a ECAF.

Se observa que los coeficientes correspondientes a las variables edad, número de hijos, padres dueños y habilidad no cognitivas son significativos al 1% en todas las especificaciones. Los coeficientes de secundaria y primaria incompletas y primaria completa son significativos en las especificaciones cuya variable dependiente es emprendedor por necesidad. Por otro lado, se puede observar que, para la mayoría de las variables, los signos de los coeficientes son los esperados, a continuación, se explican para cada variable considerando que estos efectos se los interpretan como correlaciones.

A partir de los resultados es posible sugerir que las mujeres tienen más probabilidades que los hombres de emprender por necesidad en contraste con la categoría ocupacional de ser asalariado. Se observa que la variable edad refleja que existen más probabilidades de ser emprendedor, tanto por necesidad como por oportunidad, mientras mayor sea la edad del individuo. Esto puede deberse a que se cree que las personas jóvenes aceptan menos remuneración, hacen más horas extras y se adaptan mejor a los cambios ocupacionales, que se asocian más a puestos asalariados.

Los coeficientes que acompañan a las variables relacionadas con la educación del individuo en la regresión de emprendedores por necesidad presentan signo positivo, excepto para superior completo. Esto sugiere que es más probable emprender por necesidad que ser asalariado, si la educación alcanzada es menor que posgrado. En el caso de los resultados de las regresiones de emprendedores por oportunidad, el signo positivo de los coeficientes asociados a los niveles educativos más bajos y el signo negativo de los coeficientes asociados a los niveles intermedio, ofrecen evidencia de una relación en forma de U entre el nivel educativo y la probabilidad de emprender por oportunidad. Aunque esta relación parece significativa para los niveles intermedios solamente. Por último, se puede observar que el coeficiente que acompaña a las variables que están relacionadas con las habilidades no cognitivas del individuo, tienen signo positivo, es decir que, a mayores habilidades no cognitivas, existen mayores probabilidades de ser emprendedor por oportunidad y por necesidad respecto a ser asalariado.

Conclusiones

Al desarrollar este trabajo se demostró que existen diversos factores que condicionan la categoría ocupacional de las personas, siendo estas: emprendedor y asalariado. Entre los factores que se analizaron destacaron ser significativas las diferencias que se explican a continuación. En primer lugar, se encontró una relación en forma de U entre el nivel educativo y la probabilidad de emprender, esto advierte que la probabilidad de ser emprendedor es mayor para personas con alto y bajo nivel educativo respecto de aquellas con nivel educativo intermedio. Además, las habilidades no cognitivas de la persona influyen de manera positiva en la probabilidad de ser emprendedor. En particular, los resultados sugieren una relación positiva entre la probabilidad de que los individuos emprendan por oportunidad y sus habilidades no cognitivas.

Actualmente han surgido discusiones debido a la pandemia de COVID-19 y a la necesidad de distanciamiento social para evitar la propagación del virus, ya que han generado enormes pérdidas de bienestar en todo el mundo, al aumentar la mortalidad, causar problemas de salud y sufrimiento, cerrar escuelas, llevar a un confinamiento, etc. En combinación con las respuestas individuales y políticas, esta pandemia también ha generado un gran shock económico negativo global. Estas marcadas contracciones económicas están provocando un aumento sustancial de la pobreza acompañada también de variaciones en la desigualdad que presenta la misma tendencia. La situación de emergencia ha provocado altas tasas de desempleo, en consecuencia, los individuos han buscado ingresos alternativos reinventándose a través de emprendimientos surgidos desde la necesidad. Esta investigación que permite caracterizar a cada grupo de emprendedores puede sugerir que el grupo de emprendedores por necesidad es el que está creciendo en este contexto debido a que las mujeres, los trabajadores informales y los individuos con menores niveles educativos e ingresos más bajos fueron los más afectados. Asimismo, se espera observar un mayor número de emprendedores por necesidad como consecuencia de los menores niveles educativos esperados debido a la brecha digital existente, es decir, la distribución desigual en el acceso y uso de tecnologías y herramientas digitales, que son la fuente de acceso a la educación en este contexto.

Referencias

- Brockhaus R. (1980). The effect of job dissatisfaction on the decision to start a business. *Journal of Small Business Management*, 18 (1), 37.
- CAF (Corporación Andina de Fomento). 2013. Encuesta CAF Talento Empresarial. Caracas, República Bolivariana de Venezuela: Publicaciones CAF.
- Cromie S. y Hayes J. (1991). Business ownership as a means of overcoming job dissatisfaction. *Personnel Review*, 20 (1).
- Giacomini O., Janssen F., Pruett M., Shinnar R., Llopis F. y Toney B. (2011). Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among American, Asian and European students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7 (2), 219-238.
- Hisrich R. y Brush C. (1986). Characteristics of the minority entrepreneur. *Journal of Small business management*, 24 (1).
- Poschke M. (2013). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693-710.
- Reynolds P., Hay M., et al. (2001). Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report. 10.13140/RG.2.1.2501.3286.
- Sarasvathy S. (2004). Las preguntas que nos hacemos y las preguntas que nos interesan: reformular algunos problemas en la investigación del emprendimiento. *Journal of Business venturing*, 19 (5), 707-717.
- Van der Zwan P., Thurik R., Verheul I., Hessels J. (2016) Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273-295. DOI 10.1007/s40821-016-0065-1.