



**INSTITUTO DE ECONOMÍA Y EMPRESA**

www.iee.edu.pe

TEMAS PARA EL DESARROLLO <sup>1</sup>

n° 24

---

# **:: ANATOMÍA DEL EMPRENDEDURISMO. Conceptos y evidencia<sup>2</sup> ::**

**Francisco Huerta Benites**  
institutoeconomia@iee.edu.pe

**Trujillo-Perú, mayo 2014**

---

<sup>1</sup> Es un artículo del Instituto de Economía y Empresa (IEE), y que trata de temas diversos de economía, desarrollo y negocios

<sup>2</sup> Publicado en suplemento "Emprendedores" (Ed. impresa n. 265, pág. 13, mayo 2014) del Diario La Industria, y que es distribuido en la región La Libertad.

## **ANATOMÍA DEL EMPRENDEDURISMO. Conceptos y evidencia**

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

### **La teoría motivacional (“push and pull theory”),**

Basándose en esta teoría, en el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del año 2001, se 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)<sup>3</sup>, 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)<sup>4</sup> es fundamental distinguir entre ambos tipos de emprendedores tanto en la teoría como en la práctica al menos por tres razones:

1. Es que los emprendedores por necesidad y por oportunidad difieren en términos de sus características socioeconómicas como el nivel de educación, experiencia y edad.

---

<sup>3</sup> Bholá, R., Verheul, I., Thurik, R. y Grilo, I. (2006), “Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs”, EIM Business and Policy Research, H200610.

<sup>4</sup> 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.

2. 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.
3. Hay importantes implicancias de política respecto a la interacción de los emprendimientos con el ciclo económico, ya que tal como se propone en la literatura reciente, 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<sup>5</sup> (véase el Cuadro 01)

**Cuadro 01. Clasificación de emprendimientos por necesidad y oportunidad**

<b>Necesidad</b>	<b>Oportunidad</b>
Tradición familiar / herencia	Para obtener mayores ingresos
No logro 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:** 3ra Encuesta de Microemprendimiento (III EME)-MEFT-Chile, enero 2014

### **Las cifras por razones de emprendimiento**

En la encuesta internacional mencionada (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 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

<sup>5</sup> 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.

tradición familiar o herencia (12,2%), representan en conjunto un 40,2% de los casos (véase el Cuadro 02).

**Cuadro 02. Razón por la cual inició su actual emprendedurismo**

<b>Razón Principal</b>	<b>Porcentaje</b>
Tradición familiar / herencia	12.2%
No logro encontrar trabajo como asalariado	8.9%
Fue despedido de un empleo asalariado	2.9%
Para obtener mayores ingresos	26.0%
Encontró una oportunidad en el mercado	14.4%
Tiene mayor flexibilidad (horas, etc.)	8.8%
Tomar sus propias decisiones / ser su propio jefe	13.6%
Deseaba organizar su propia empresa	8.5%
Por gusto y/o habilidad	1.0%
Otra razón	3.7%
No responde	0.0%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Idem

### **Las cifras por tipo de emprendimiento**

Siguiendo la clasificación (Cuadro 01), se registró 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.

Estos resultados van en línea con los encontrados en el último informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para el año 2012, donde en Latinoamérica tal ratio es de 2,0 y en la Unión Europea de 2,7.

### **Estos resultados**

Demuestran que, históricamente, la mayoría de los emprendimientos que se generan fueron motivados por una oportunidad de negocios. En el Perú y región no es distinto este comportamiento, todo esto tiene implicancias importantes, como se anotó. Los aspectos prácticos de ello será tema de otro artículo. →