



CARACTERISTICAS LABORALES DE LOS BENEFICIARIOS DE LA FUNDACION CRECER

PATRICIO ANDRES ARCE MARDONES

Seminario de Título para optar al grado de
Magíster en Métodos para la Investigación Social

Profesor guía: Berta Teitelboim Grinblatt
Profesor lector: Raimundo José Frei Toledo

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES E HISTORIA

Santiago, Chile
2019

Agradecimientos

Deseo agradecer el esfuerzo, dedicación, paciencia, tiempo y apoyo de todas las personas e instituciones que han sido parte de este gran proceso llamado Magíster en Métodos para la Investigación Social. Agradecer a mi Señora Claudia Moragrega por apoyarme y alentarme incondicionalmente a lo largo de la duración del Magíster; también a mis padres, Luis Arce y Magdalena Mardones, quienes me enseñaron y criaron con valores indispensables para afrontar la vida como una buena persona; además a Laboratorio Chile empresa que me becó para cursar la Maestría; a Felipe Bustamante por ser una gran persona y apoyarme completamente en estos dos años; finalmente a todos quienes han ayudado y alentado esta investigación, Fundación Crecer, Juan Alberto Fernandez, Cecilia Stehr, Johanna Jofré, Berta Teitelboim y Raimundo Frei.

A mi hijo que viene en camino.

Resumen ejecutivo

La presente investigación buscó ser un aporte concreto para la gestión de la Fundación Crecer. Esta institución fue fundada en el año 2002 con el objetivo de ser una ayuda a pequeños emprendedores para la superación de su situación de pobreza.

En este estudio se consideró el pequeño emprendimiento, el trabajo informal o trabajo por cuenta propia como sinónimos de las actividades de un grupo de personas que reúne al mismo tiempo las siguientes características: pobreza, informalidad laboral no delictiva y trabajo por cuenta propia, lo que en definitiva se materializa en empresas muy pequeñas, con pocos factores productivos y escaso acceso a financiamiento. Alternativamente se puede decir que son personas cuyos ingresos monetarios tiene su origen en trabajos como feriantes, venta por catálogo o venta de comida en la calle, entre otros. Para ser estrictos con el subgrupo de trabajo informal definido por la OIT (2003) son trabajadores por cuenta propia dueños, de sus propias empresas del sector informal.

La investigación tuvo como punto de partida la existencia de este grupo de trabajadores por cuenta propia, sin pretender realizar recomendaciones o análisis para cambiar este hecho, sino más bien tener un mayor conocimiento de ellos con el fin de generar mejores programas y mejores herramientas para la superación de su situación de pobreza actual.

El proyecto se enmarca dentro del propósito de la Fundación Crecer (<http://www.fundacioncrecer.cl/>) de profundizar el conocimiento de los trabajadores por cuenta propia que actualmente participan en alguno de los programas de la institución. Este estudio se estructura desde la voz de los mismos emprendedores: a) sus preferencias laborales, b) sus motivos por los cuales desearon emprender y c) las ventajas o desventajas que ellos observan en cada camino laboral. Las preferencias laborales se relacionan básicamente a la disyuntiva entre ser un trabajador por cuenta propia o bien un empleado dependiente en alguna entidad,

como también las aspiraciones futuras. Los motivos por los cuales ellos desearon emprender ayudarán a comprender las principales razones para comenzar una actividad laboral por cuenta propia o bien emplearse, en este sentido se encontrarán argumentos internos y externos de las personas, como también obstáculos estructurales. Finalmente se analizaron las ventajas y desventajas en cada camino laboral.

Es primordial dejar en claro que este estudio no tuvo como objetivo la búsqueda de alternativas para que los beneficiarios opten por un trabajo dependiente o comiencen la búsqueda de un trabajo formal, además se mantendrá lejos de juicios valóricos o normativos respecto de si un trabajo dependiente o independiente está uno por sobre el otro. La economía informal, para efectos de esta investigación, no es vista como un problema sino como un posible camino de subsistencia para algunas personas o bien como una opción laboral válida, aunque esta se encuentre fuera la legislación vigente.

El método de trabajo correspondió a uno mixto: entrevistas y encuestas. En la primera etapa se entrevistaron a tres beneficiarios para realizar un primer acercamiento a su mundo laboral y sus principales razones para emprender; luego el resultado de las primeras entrevistas fue complementado con el marco teórico y revisión de las narraciones de vida del libro “Historias de Valor”, lo que ayudó a confeccionar la encuesta que permitió ordenar y definir las variables más importantes por las cuales emprende este grupo de personas. El libro “Historias de Valor” es un testimonio escrito de aquellas personas que no han tenido una vida privilegiada en lo económico. El libro da cuenta de 15 relatos de vida de diferentes emprendedores.

En la parte final se exponen los principales resultados de la investigación junto con algunas propuestas, que a la luz de los resultados, la Fundación puede implementar para ayudar a su objetivo de ayudar, a través de la entrega de herramientas, a la superación de la pobreza de sus beneficiarios. Resultará especialmente interesante ver en los resultados dos perfiles demográficamente

definidos, el valor del tiempo, la importancia de la generación de ingresos y la autorrealización por sobre otros aspectos. Asimismo se verán las debilidades de un sistema que no contempla las distancias entre los hogares y los trabajos o la preocupación de no poder acceder a las coberturas sociales.

Este es un estudio aplicado, es decir, busca entregar información relevante a la Fundación para su gestión. Asimismo es un aporte al conocimiento considerando que existen pocos antecedentes de la informalidad laboral desde las propias voces de personas vulnerables. La literatura respecto de los motivos por los cuales los trabajadores por cuenta mantienen su condición laboral es bastante escasa. En general, los estudios acerca de los motivos para emprender tienen como foco individuos de mayores recursos y con diferentes motivaciones, así como perfiles más afines para realizar un emprendimiento en el futuro (habitualmente con estudiantes universitarios). Otros estudios, si bien analizan la informalidad laboral, no poseen el mismo foco de esta investigación debido a que estudian i) las razones estructurales por las cuales no se pueden formalizar (ej.: extensos procesos burocráticos en el Estado), ii) descripciones de las formas de trabajos informales que pueden existir (ej.: vendedores ambulantes, trabajadoras de casa particular), iii) recomendaciones para desincentivar el trabajo informal (ej.: sanciones a quienes contraten de manera informal o quienes vendan productos en espacios públicos sin autorización del ente regulador), iv) o bien intentos de estimaciones de la actividad informal en algún lugar geográfico.

Índice contenido

Agradecimientos _____	2
Resumen ejecutivo _____	3
Capítulo I: Problematicación _____	10
1.1 Antecedentes y problematización _____	10
1.2 Pregunta de investigación _____	15
1.3 Objetivo general _____	15
1.4 Objetivos específicos _____	15
1.5 Hipótesis _____	15
Capítulo II: Marco teórico _____	17
2.1 Marco teórico _____	17
2.1.1 Revisión informalidad _____	17
2.1.2 “Historias de valor” editado por la Fundación Crecer _____	21
2.1.3 Definición de factores _____	24
Capítulo III: Metodología de la investigación _____	26
3.1 Metodología _____	26
3.2 Muestra _____	26
3.2.1 Población a medir y tipo de muestreo _____	26
3.3 Plan de trabajo _____	27
3.4 Recursos _____	27
Capítulo IV: Desarrollo y análisis etapa de entrevistas _____	28
4.1 Entrevistas en profundidad, complemento revisión bibliográfica _____	28
4.1.1 Trabajo previo al campo _____	28
4.1.2 Trabajo de campo y transcripciones _____	29
4.1.3 Técnica de análisis _____	30
4.1.4 Análisis, interpretación y presentación de resultados _____	31
Capítulo V: Desarrollo y análisis de encuesta auto administrada _____	35
5.1 Antecedentes generales _____	35
5.2 Trabajo antes, durante y después del trabajo de campo _____	35
5.2.1 Trabajo previo al campo _____	35
5.2.2 Trabajo durante el campo _____	35
5.2.3 Trabajo posterior al campo _____	37
5.3 Marco censal y tasa de respuesta _____	37
5.4 Análisis de resultados _____	38
5.4.1 Características socio demográficas de la población _____	39
5.4.2 Características vinculadas al emprendimiento _____	52
5.4.3 Razones por las cuales los beneficiarios de la Fundación Crecer emprenden _____	59
a) Opiniones, apoyo familiar y expectativas del emprendimiento _____	60
b) Ventajas y desventajas trabajo independiente _____	63

c) Ventajas y desventajas trabajo dependiente _____	66
d) Motivos para emprender _____	69
e) Preferencias laborales _____	72
5.4.4 Análisis de correspondencia múltiple _____	74
a) Correspondencia múltiple, ingresos por perfil _____	77
b) Correspondencia múltiple, ventajas ser emprendedor _____	78
c) Correspondencia múltiple, desventajas ser emprendedor _____	81
d) Correspondencia múltiple, ventajas trabajos dependientes _____	83
e) Correspondencia múltiple, desventajas trabajos dependientes _____	86
f) Correspondencia múltiple, motivos para emprender _____	88
5.5 Validación hipótesis _____	91
Capítulo VI: Conclusiones _____	94
Bibliografía: _____	99
Anexos _____	102
Anexo N° 1: Pauta entrevista en profundidad _____	102
Anexo N° 2: Marco de codificación entrevistas _____	106
Anexo N° 3: Encuesta _____	109
Anexo N° 4: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Ingresos por perfil _____	115
Anexo N° 5: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Ventajas ser emprendedor _____	117
Anexo N° 6: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Desventajas ser emprendedor _____	120
Anexo N° 7: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Ventajas trabajos dependientes _____	123
Anexo N° 8: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Desventajas trabajos dependientes _____	126
Anexo N° 9: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Motivos para emprender _____	129
Anexo N° 10: Validación hipótesis flexibilidad de tiempo _____	132

Índice tablas e ilustraciones

Tablas

Tabla N° 1: Resumen entrevistas	29
Tabla N° 2: Marco Censal encuesta	37
Tabla N° 3: Edad encuestados	39
Tabla N° 4: Tiempo participando en Fundación Crecer	42
Tabla N° 5: Distribución de mujeres según nivel educacional-Jefe de hogar	46
Tabla N° 6: Ingreso por trabajo. Promedio mensual	49
Tabla N° 7: Ventajas emprendimiento por perfil demográfico	80
Tabla N° 8: Ventajas trabajo dependiente perfil demográfico	86
Tabla N° 9: Resumen perfiles por grupo	90
Tabla N° 10: Resumen preferencias laborales	92

Ilustraciones

Figura N° 1: Cronología y puntos referenciales de las entrevistas	30
Figura N° 2: Cronología y puntos referenciales trabajo de campo encuestas	36
Figura N° 3: Distribución encuestados por grupo etario	40
Figura N° 4: Distribución poblacional por sexo	40
Figura N° 5: Distribución comuna/sector	41
Figura N° 6: Distribución personas encuestadas por banco	42
Figura N° 7: Distribución antigüedad en Fundación Crecer	43
Figura N° 8: Distribución último nivel educacional alcanzado	44
Figura N° 9: Distribución nivel educacional por tramo etario	45
Figura N° 10: Distribución Jefe de hogar	45
Figura N° 11: Aporte de dinero al hogar	46
Figura N° 12: Aporte de dinero al hogar (2)	47
Figura N° 13: Trabajo apatronado	48
Figura N° 14: Conformación hogar	49
Figura N° 15: Distribución por rango ingresos	50
Figura N° 16: Distribución ingresos de acuerdo a nivel educacional	51
Figura N° 17: Distribución antigüedad como emprendedor	53
Figura N° 18: Tipo de negocio	54
Figura N° 19: Tipo de negocio (2)	55
Figura N° 20: Tipo de negocio (3)	56
Figura N° 21: Lugar o forma de desarrollar emprendimiento (1)	56
Figura N° 22: Lugar o forma de desarrollar emprendimiento (2)	57
Figura N° 23: Lugar o forma de desarrollar emprendimiento (3)	58
Figura N°24: Apertura años de emprendimiento con manera de desarrollar el negocio	59
Figura N° 25: Opinión emprendimiento	60
Figura N° 26: Apoyo familiar	61
Figura N° 27: Expectativas frente al emprendimiento	62

Figura N° 28: Expectativa del emprendimiento según opinión del emprendimiento	63
Figura N° 29: Ventajas de ser emprendedor	64
Figura N° 30: Desventajas de ser emprendedor	65
Figura N° 31: Ventajas trabajos dependientes	67
Figura N° 32: Desventajas trabajos dependientes	68
Figura N° 33: Motivos para emprender	70
Figura N° 34: Motivos para comenzar emprendimiento	71
Figura N° 35: Preferencia laboral, suponiendo entre 25 a 35 años	72
Figura N° 36: Preferencia laboral actual	73
Figura N° 37: Preferencia laboral futura	73
Figura N° 38: Análisis de correspondencia múltiple, ingresos por perfil	78
Figura N° 39: Análisis de correspondencia múltiple, ventajas emprendimiento	79
Figura N° 40: Análisis de correspondencia múltiple, desventajas emprendimiento	83
Figura N° 41: Análisis de correspondencia múltiple, ventajas trabajadores dependientes	85
Figura N° 42: Análisis de correspondencia múltiple, desventajas trabajadores dependientes	88
Figura N° 43: Análisis de correspondencia múltiple, motivos para emprender	91

Capítulo I: Problematicación

1.1 Antecedentes y problematicación

La discusión en torno a la pobreza y de cómo se debería abordar para que esta vaya disminuyendo a lo largo del tiempo es una conversación que dista mucho de agotarse en el corto plazo, esto debido a la complejidad y los múltiples factores que se conjugan para lograr superarla. En este contexto, aparte del Estado y el mercado, en la sociedad se desarrollan instituciones civiles que entregan herramientas y conocimientos para que las personas en situación de pobreza logren superar su precaria situación. Una de estas instituciones es la Fundación Crecer. Este estudio pretende ser un aporte al conocimiento de los beneficiarios de esta institución en tanto entregará información para su gestión interna y externa.

Según la Organización Internacional del Trabajo, OIT (1993), en sus definiciones de sector informal expresa que *“este es como un grupo de unidades de producción forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares, es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedad según lo definido en el párrafo 7”* (OIT, 1993. Pág. 3). También se señala que dentro del sector hogares se consideran informales los trabajadores por cuenta propia y empresas de empleadores informales. El párrafo 7 al que se hizo referencia anteriormente es de vital importancia ya que define muy bien el tipo de trabajo que en general desempeñan los beneficiarios de la Fundación Crecer:

De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (Rev. 4), las empresas de hogares (es decir, las empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedad) se diferencian de las sociedades y de las cuasi-sociedades en base a la organización jurídica de las unidades y al tipo de contabilidad que llevan. Las empresas de hogares son unidades dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios que no constituyen una entidad jurídica independiente del hogar propietario ni de los miembros del mismo, y que no llevan una contabilidad completa (incluido el balance del activo y del pasivo) que permita una distinción clara entre las actividades de producción de la empresa y las demás actividades de sus propietarios, así como los flujos de ingresos y de capital entre la empresa y los propietarios. Las empresas de hogares

comprenden las empresas no constituidas en sociedad cuya propiedad y funcionamiento están en manos de uno o varios miembros de un mismo hogar, así como las asociaciones no constituidas en sociedad formadas por miembros de diferentes hogares” (OIT, 1993. Pág. 3).

Cabe reconocer también que el empleo informal según OIT (2003) se puede identificar a través de nueve diferentes combinaciones que van desde la trabajadora de casa particular al empleo por cuenta propia. De manera más específica, las 9 combinaciones son:

- 1) Trabajadores auxiliares familiares en empresas de sector formal.
- 2) Asalariados informales en empresas formales.
- 3) Trabajadores por cuenta propia en empresas del sector informal.
- 4) Empleadores dueños de sus propias empresas en empresas del sector informal.
- 5) Trabajadores auxiliares familiares en empresas de sector informal.
- 6) Asalariados informales en empresas del sector informal.
- 7) Miembros de cooperativas de productores informales en empresas del sector informal.
- 8) Trabajadores por cuenta propia en hogares.
- 9) Asalariados informales en hogares.

Este estudio, dada la condición actual de los beneficiarios de la Fundación Crecer estará enfocado principalmente a trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (punto 3 del listado anterior).

La Fundación Crecer nace oficialmente en el año 2002 con el objetivo de “entregar herramientas para la superación de la pobreza”, Crecer A (2018). La forma en que opera la Fundación es a través de la entrega de microcréditos o préstamos en dinero para emprendedores que requieran de financiamiento para llevar a cabo sus proyectos. Los dineros de los préstamos hacia los beneficiarios son aportados por donaciones, tanto por personas naturales como entidades privadas y/o gubernamentales. En términos generales, las personas que acceden a ser parte de la Fundación son principalmente mujeres, jefes de hogar con

ingresos (monetarios) per cápita en torno a la línea de la pobreza, Crecer B (2018), ubicadas en sectores periféricos de la Región Metropolitana. Los créditos varían desde los \$100.000 a los \$500.000 por persona, aunque recientemente se ha iniciado un programa de créditos individuales de hasta \$ 5.000.000 para emprendedores con mayor potencial de crecimiento. Para acceder a los créditos necesario pertenecer o crear un Banco Comunitario, lo cual consiste en reunir entre 20 a 25 personas con necesidades de financiamiento parecido y con un proyecto de emprendimiento, ojalá en curso. Si bien los préstamos se entregan y pagan de manera individual, existe un compromiso grupal solidario de pagar la deuda en su totalidad. Por otra parte, la Fundación tiene personal en terreno encargado de difundir las actividades en favor de los beneficiarios, que además se encarga de labores administrativas y de acompañamiento a los beneficiarios. Adicionalmente se imparten cursos de capacitación en “Administración y Desarrollo personal orientado a que nuestros beneficiarios enfrenten su negocio con mejores herramientas”, Crecer B (2018). Cabe señalar que el otorgamiento de los créditos se basa principalmente en la confianza de los emprendedores entre sí, ya que son avales solidarios entre ellos mismos. Actualmente hay 84 personas que reciben el apoyo de la Fundación Crecer.

De acuerdo a Díaz, E. et al. (2015) la informalidad, en general, tiene relación con pobreza, marginalidad y precariedad laboral. La población con que trabaja la Fundación se caracteriza por tener altos niveles de pobreza. Según CASEN (2017), hay alrededor de 1,5 millones de personas en situación de pobreza o extrema pobreza, quienes representan el 8,6% de la población total del país. Para tener una idea en términos monetarios del nivel de ingresos de las personas pobres¹ o extremadamente pobres², supongamos un hogar de tres integrantes, según CASEN (2017), ese hogar califica como pobre si tiene un

¹ Situación de pobreza por ingresos: Corresponde a la situación de personas que forman parte de hogares cuyo ingreso total mensual es inferior a la “línea de pobreza por persona equivalente”, o ingreso mínimo establecido para satisfacer las necesidades básicas alimentarias y no alimentarias en ese mismo período, de acuerdo al número de integrantes del hogar. CASEN (2015), pag. 127.

² Situación de pobreza extrema por ingresos: Corresponde a la situación de personas que forman parte de hogares cuyo ingreso total mensual es inferior a la “línea de pobreza extrema por persona equivalente”, o ingreso mínimo establecido de acuerdo al número de integrantes del hogar y que corresponde a 2/3 del valor de la línea de pobreza. CASEN (2015), pag. 127.

ingreso monetario igual o menor a \$341.225 y es clasificado como de extrema pobreza si el ingreso monetario de ese hogar es menor o igual a \$227.483.

En un primer acercamiento a la Fundación Crecer, y como se verá más adelante, el nivel educacional de los beneficiarios es en promedio media incompleta. Entre los negocios de aquellos que participan en la Fundación se puede encontrar principalmente mujeres que comercializan en ferias persas, ferias libres, venta de productos por catálogo, elaboración y venta de comida al paso, feriantes, bordados artesanales, entre otros, Crecer C (2018). En tanto las ofertas de empleo que circulan en internet para personas con octavo básico rendido son: rondin, auxiliar de casino, auxiliar de aseo, agente de seguridad. Las rentas ofrecidas para estos cargos fluctúan entre los 300.000 y 380.000, valores que son básicamente el doble de los ingresos de un hogar unipersonal que está catalogado como pobre³ según CASEN (2017). Sin embargo optar a estas rentas no asegura estar por sobre la línea de la pobreza, ya que como indicó, es el ingreso per cápita por hogar el que marca la diferencia entre un hogar pobre y otro no pobre. Es de vital importancia que el lector no asuma desde ya que este tipo de personas puede acceder de inmediato a los trabajos aquí señalados, ya que eventualmente nunca podrían hacerlo; tampoco se debe suponer que el trabajo dependiente es de alguna manera mejor que el trabajo independiente.

Rubio, E. (2016) muestra que la participación laboral⁴ para este perfil educacional bordea el 60% para hombres y sobre 25%⁵ para mujeres en el año 2015. A su vez muestra que la tasa de desocupación para personas con nivel educacional hasta octavo básico para el año 2015 estaba por debajo del 4% tanto para hombres como para mujeres. También el autor señala que el ingreso por trabajo⁶ para personas sin educación o educación básica sobrepasa escasamente los \$200.000 al año 2015. Un último dato interesante es que en este grupo de

³ La línea de la pobreza según CASEN 2017 para un hogar unipersonal está definido como aquel cuyo nivel de ingreso monetario está por debajo de los \$158.145 (CASEN 2017, pag. 184)

⁴ La tasa de participación laboral corresponde a la proporción de personas mayores a 15 años que estén ocupadas o desocupadas.

⁵ Para el caso de las mujeres, el 75% restante corresponden aquellas que no están disponibles para trabajar.

⁶ El ingreso por trabajo corresponde a valor monetario percibido por las actividades laborales.

personas hay un 70% con contrato y un 30% trabajando de manera informal. Más allá de las cifras expuestas, lo principal del análisis es que tanto el empleo por cuenta propia como el trabajo formal son parte de los caminos laborales a los cuales pueden acceder las personas de este perfil socioeconómico.

Este estudio nació como inquietud conjunta entre la Fundación Crecer y el investigador para lograr entender los mecanismos que llevan a los beneficiarios optar por el camino del emprendimiento por sobre el trabajo dependiente o viceversa. Entender los mecanismos o razones que lleva a los beneficiarios a tomar un **camino, otro o ambos a la vez** es lo que convoca esta investigación. Si bien se podría entender como una triada (trabajo independiente, trabajo dependiente o ambos al mismo tiempo) y una decisión de una vez en la vida de las personas, esto en la vida real dista mucho de eso, eventualmente las personas en una época de la vida podrían emplearse, en otra ser independientes o en otra ambas, y así sucesivamente las veces que se estime necesario. Es entonces importante entender **cómo y por qué** las personas deciden alguno de los caminos a lo largo de su vida, cuáles son las ventajas y desventajas que ellos ven en cada uno de los tipos de trabajo y también conocer por qué algunos de ellos perseveran en el trabajo por cuenta propia. Entonces, de acuerdo con lo anterior, esta investigación se enmarcará en **encontrar esos mecanismos** que conducen a los beneficiarios de la Fundación Crecer a optar por ciertos caminos laborales. En este sentido esta investigación abordará, desde un punto de vista teórico las perspectivas estructuralista e institucionalista que presenta Galvis, L. (2012) así también se revisaran las propuestas de López-Fernández et al. (2012), en donde ellas vislumbran que existen estímulos de carácter interno (ej.: personalidad) como externos (ej.: obtención de financiamiento) que pueden llevar a las personas por uno u otro camino laboral.

Para lograr los objetivos, se trabajó con parte de los directivos de la Fundación Crecer y con los beneficiarios que actualmente se encuentren activos en alguno de los programas de la institución, lo cual consistió en contactar a 84 personas de la Región Metropolitana. El límite temporal del estudio se propone

como transversal, es decir, se realizará una sola medición en el tiempo. La búsqueda de la información será a través de métodos mixtos, en una primera etapa con entrevistas en profundidad a tres beneficiarios de la Fundación y luego la realización de una encuesta.

Esta tesis es una investigación aplicada, es decir es un insumo de información para la Fundación, lo cual ayudaría a la gestión de la institución pudiendo entonces generar mejores políticas y programas para quienes ingresen a la Fundación, en concreto, se podrían llegar a reformular mallas curriculares, identificación de necesidades por perfil y comportamiento frente al riesgo, modificar la forma en que se accede y participa a fondos públicos y privados, y hasta redefinir los plazos de los préstamos.

1.2 Pregunta de investigación

¿Por qué emprenden los beneficiarios de la Fundación Crecer?

1.3 Objetivo general

Determinar las razones por las cuales los beneficiarios de la Fundación Crecer emprenden.

1.4 Objetivos específicos

- a. Indagar en las preferencias laborales, pasadas, actuales y futuras, de los beneficiarios de la Fundación Crecer.
- b. Determinar los motivos para realizar un emprendimiento.
- c. Identificar las ventajas y desventajas que los beneficiarios observan para las diversas trayectorias laborales

1.5 Hipótesis

Luego de haber revisado los antecedentes y la literatura al respecto, lo que se espera encontrar en esta investigación es que las preferencias laborales dependen de la etapa de vida que está viviendo la persona, como también de las responsabilidades familiares que pueda tener en su hogar. También se presume

que en la informalidad las personas se sienten más cómodas y apreciadas, ya que conviven en el día a día con pares en su misma situación en contraste de trabajar en un empleo formal donde se pueden sentir menospreciados. Asimismo se espera encontrar que los emprendedores de la Fundación, salvo excepciones muy limitadas, siempre tienen la opción del trabajo remunerado.

Para formalizar lo planteado precedentemente, se proponen las siguientes hipótesis:

- a) Los beneficiarios tienen diferentes preferencias laborales durante su vida.
- b) La flexibilidad de horario es una de las características más valoradas por los emprendedores.
- c) El empleo informal permite que las personas se sientan más apreciadas.

Capítulo II: Marco teórico

2.1 Marco teórico

2.1.1 Revisión informalidad

Este estudio parte de la premisa de que existe una realidad social llamada informalidad laboral. De acuerdo a Portes, A. et al. (2004) la informalidad laboral contempla todas aquellas actividades que están fuera del marco normativo de alguna nación y que pueden ir desde actividades ilegales como la venta de droga hasta empleados de una empresa que no tengan coberturas sociales. Como subgrupo de la informalidad laboral se encuentran los trabajadores por cuenta propia no profesionales, quienes tienen como características estar fuera de los marcos regulatorios, venta o producción de productos finales lícitos, escaso acceso a capital, poca formación académica y generación de ingresos monetarios muy bajos. Es en este último grupo de personas a las cuales está abocada esta investigación.

Los autores logran determinar varias teorías respecto de los motivos por los cuales una persona pudiera emprender. Una de las propuestas la expone Galvis, L. (2012) mostrando dos enfoques, el estructuralista y el institucionalista en la informalidad laboral. El primer enfoque se relaciona con las estructuras y oportunidades de cada país en el sentido que la economía formal no es capaz de absorber toda la oferta de mano de obra disponible, por lo tanto estas personas expulsadas del sistema formal deben trabajar en otro tipo de actividades, generalmente de menor productividad. Este primer enfoque estaría más bien ligado anti cíclicamente a los vaivenes de la economía. El segundo enfoque, institucionalista, relaciona a la informalidad con una decisión individual, voluntaria y racional de las personas para forjar su propio camino laboral, de todas formas fuera de las normas estatales.

Por otra parte López-Fernández et al. (2012) identifican dos corrientes de motivaciones para emprender, estas son las de carácter externo y las de carácter personal; las de carácter externo se relaciona con la capacidad de, por ejemplo,

contar con acceso a financiamiento, posibilidad de surgir al interior de una empresa o bien a ciclos económicos; los de carácter personal tendrían más relación con el perfil de riesgo, capacidad de comunicación, comportamiento, etc.

Es importante señalar que los documentos anteriores mencionan que estos factores que se presentan dicotómicamente en la práctica no son así ya que las decisiones de emprender o emplearse pueden ir variando a lo largo de tiempo como también ser multifactoriales y por lo tanto considerar un poco de cada factor.

Varios son los autores que han tratado la informalidad. Por ejemplo, De Soto, H. (1987) investigó acerca de las trabas gubernamentales para lograr formalizar un negocio en Perú. Si bien su objetivo es distinto al de esta investigación, él tangencialmente toca en su libro motivaciones de las personas para ser formal o informal, lo cual si es parte de este estudio. En concreto lo que se rescata de su texto es que las personas prefieren seguir en la informalidad porque el costo de formalizar es muy alto, costo de oportunidad en tiempo empleado en formalizar, carencia de capital, falta de formación técnica, nulas posibilidades de acceso a créditos, falta de oportunidades laborales, aprendieron algún oficio en el camino, rebelión contra las elites y las regulaciones, y sensación de libertad.

Otra pareja de investigadores que indagó en los motivos y actitudes emprendedoras fue Fuentes, F. et al. (2012). En su artículo analizan los atributos personales para realizar un emprendimiento, entre los cuales se encuentran: adaptabilidad a cambios, autoconfianza en capacidades personales y profesionales, autodisciplina, autonomía, anticipar hechos, capacidad de comunicación con otras personas, creatividad para resolver problemas, curiosidad, dedicación para hacer un buen trabajo, optimismo, estabilidad emocional, perseverancia, tolerancia a fracasos, iniciativa para iniciar proyectos, gusto por la independencia, estímulo a nuevos retos, asumir responsabilidad de decisiones, y predisposición a asumir riesgos moderados. En el mismo estudio también se indaga en las motivaciones por las cuales una persona desea crear una empresa

propia, entre estas se encuentran: independencia personal (libertad de decisión), posibilidad de poner en práctica conocimientos, creación de algo propio, imposibilidad de encontrar un trabajo adecuado, afán de ganar más dinero, independencia económica, construir patrimonio personal, conseguir retribución justa, estar al frente de una organización, insatisfacción en la ocupación anterior, invertir en patrimonio personal, búsqueda de prestigio/estatus, y tradición familiar. Adicionalmente analiza los frenos para crear una empresa propia, entre los cuales se encuentran: riesgo muy alto, falta de capital inicial, mucha competencia, falta de conocimiento y experiencia, falta de sueldo mínimo asegurado, temor al fracaso y ridículo, tener que trabajar demasiadas horas, ingresos irregulares, dudar de la capacidad emprendedora, cargas fiscales, montos de jubilación insatisfactorios, problemas con el personal, e imagen negativa de los empresarios. Por frenos al emprendimiento se entenderá como aquellos obstáculos, trabas o desmotivadores para realizar un negocio propio. Los frenos al igual que los motivadores son juzgados y valorados de distinta manera por las personas, es decir, lo que para algunos un freno puede ser realmente una restricción para emprender, otros lo podrían ver como un simple desafío a superar.

En el mismo sentido Gonzalez, M. (2001) investigó en las actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas. En su investigación se logran vislumbrar varias condiciones para lograr un desenlace en un trabajo por cuenta propia o una empresa, entre las que destacan: factores sociodemográficos (edad, sexo, antecedentes familiares, educación), búsqueda de bienestar, lograr crecimiento económico, dirigir una empresa, tolerancia al riesgo, capacidad de coordinación, medio de subsistencia, realización personal y/o profesional, orientación al logro, búsqueda de independencia (ser su propio jefe), posibilidad de ganar mucho dinero, poner a prueba habilidades y destrezas adquiridas, gusto por el riesgo y la aventura, gusto por crear cosas nuevas, y ayudar a familiares.

Pues bien, vale la pena volver a mirar a Portes, A. et al. (2004). Aunque su escrito se enfoca a los fundamentos sociales de la economía y de cómo éstos afectan la aparición y desarrollo del trabajo informal, también a lo largo de su

investigación se pueden rescatar varios elementos que ayudan a comprender de mejor manera las motivaciones para ser un trabajador por cuenta propia o bien para ubicarse en un trabajo formal. Los principales argumentos esgrimidos por el autor para emprender son: falta de oportunidades laborales, bajos salarios, baja calificación, negocio familiar, supervivencia a la falta de oportunidades laborales, no adherirse a las normas institucionales establecidas, mayor flexibilidad, altas tasas de desempleo, falta de regulación del estado, no perder beneficios del estado (al no registrar ingresos pueden optar a beneficios gubernamentales), modo de vida, salud/discapacidad/edad no compatible para la empresa privada. Por otra parte, las motivaciones para emplearse corresponderían a acceso a seguridad laboral, falta de acceso al capital para emprender, aumento de demanda laboral, y rigidez de los trámites burocráticos para formalizar un negocio.

Otra de las investigaciones que ha realizado contribuciones en torno del empleo informal es Freije, S. (2002), quien realiza un excepcional trabajo en este ámbito, logrando recoger una amplia gama de causas por las cuales las personas tienen o no un empleo informal. La enunciación de los motivos o causas de la informalidad puede ser extensa, sin embargo vale la pena repasarla completa. En su texto se señalan argumentos tanto en favor como en contra del empleo informal, estos son: extensas y excesivas normas y regulaciones, resultados macroeconómicos, falta de medios para cumplir regulaciones, falta de crecimiento económico, sobreoferta laboral, reducción de impuestos, tasas de interés reales bajas, inflación, incremento de tipo de cambio, aumento de procesos automatizados, altos costos de protección social, poco acceso a capacitación, acceso a capitales, estrategia de supervivencia, barreras de entradas de competidores, ingresos monetarios restringidos, propiedad familiar, falta o sobre control gubernamental, factores culturales, flexibilidad, poca formación educacional, experiencia, baja productividad, factores demográficos (sexo, edad, jefes de hogar, migrantes, entre otros), composición de unidades familiares, escases de generación de empleos formales, cuidados de familiares, no tener que responder a un jefe, ganar más dinero que en un trabajo formal, estabilidad laboral

versus libertad, costo de oportunidad, salario mínimo, coberturas de protección social, restricciones al crédito, gestión propia del riesgo, y confianza.

Un siguiente estudio interesante respecto de los motivos y frenos al emprendimiento es lo propuesto por Ruiz et al. (2013). Ellos listan cinco motivaciones y seis frenos al emprendimiento, los primeros son: recompensas económicas (incrementar ingresos), independencia/autonomía (libertad personal, ser su propio jefe), recompensas personales (reconocimiento público, crecimiento personal, probar que soy capaz de hacerlo), seguridad familiar y personal (asegurar mi futuro y el de mi familia, tradición familiar) e invertir y conseguir un patrimonio personal. El segundo grupo está compuesto por: riesgo económico (riesgo demasiado elevado, situación financiera, falta de sueldo mínimo asegurado), tiempo limitado para otras actividades, por tener que trabajar demasiadas horas (tiempo para la familia, la pareja), temor a fracasar y quedar en ridículo, reparos financieros o de capital (falta de capital inicial), cargas fiscales, y desconocimiento sobre las regulaciones para poner en marcha una empresa.

Desde la revisión de la literatura es posible notar que algunos de los factores pueden ser relativizados dependiendo del ángulo que se observe, por ejemplo, ¿cómo se logra estandarizar la tolerancia al riesgo? lo que es riesgoso para una persona para la otra no lo es tanto. Otro ejemplo se asocia la creatividad de resolver problemas como un atributo de un emprendedor, sin embargo lo que para unos puede ser muy creativo para otros no lo podría ser tanto. Dicho lo anterior, no resulta tan trivial agrupar los factores en el lado de los frenos o motivaciones, por lo tanto, se realizará una revisión al libro “Historias de Valor” de la Fundación Crecer para complementar la revisión bibliográfica y también re-agrupar-definir los factores.

2.1.2 “Historias de valor” editado por la Fundación Crecer

El libro “Historias de Valor” fue editado en noviembre de 2017 y lanzado comercialmente en agosto del año 2018. El texto no es una memoria histórica ni tampoco una presentación corporativa de la Fundación Crecer, sino que se

proyecta como un homenaje y testimonio escrito de aquellas personas que no han tenido una vida privilegiada en lo económico. El libro da cuenta de 15 relatos de vida de diferentes emprendedores.

Desde el ejemplar es posible extraer y complementar la revisión bibliográfica respecto del trabajo informal y sus motivadores. Si bien en “Historias de Valor” se observan diferentes situaciones y contextos, el foco fue puesto principalmente en aquellos factores que se presume son motivos o frenos para el emprendimiento.

Aspectos generales

El libro cuenta la historia de 15 diferentes emprendedores, quienes casi en su totalidad son mujeres (sólo un hombre entre las 15 historias), con edades entre los 33 y los 72 años. Casi todos tienen un pasado de pobreza y marginalidad. El nivel de escolaridad es variado en lo más amplio del espectro, es decir desde analfabetismo hasta educación universitaria⁷, sin embargo se puede desprender de la lectura que el nivel promedio corresponde a 8° básico. La composición familiar va desde sin hijos hasta un máximo de 6. En algunos casos también observan estados de hacinamiento en el hogar junto con situaciones de suicidios, robos de familiares y adicciones. Otro punto llamativo es la casi nula movilidad social respecto del lugar donde se criaron, toda vez que en la mayoría de relatos las personas viven en el mismo sector desde su infancia. Asimismo se observa un gran acercamiento a alguna religión y varios de ellos han participado antes a otras fundaciones.

Motivos para el emprendimiento

Es interesante apreciar que a través de la lectura del libro se pueda complementar la revisión bibliográfica respecto del trabajo informal o a los motivadores para emprender. Pese a que existen intersecciones con la literatura

⁷ La emprendedora que tiene educación universitaria finalizó sus estudios hace muy poco y mientras estudiaba recibió el apoyo de la Fundación Crecer. Hoy ella se encuentra buscando trabajo como Kinesióloga.

de las ciencias sociales, también emergen nuevas e insospechados motivadores para el emprendimiento por cuenta propia en este grupo de personas.

Un primer grupo está compuesto por aquellos motivadores que se intersectan con la revisión bibliográfica desde las ciencias sociales, aquí se pueden encontrar: ser su propio jefe, no ser mandada, flexibilidad de horario, espacio propio, tiempo para hacerse cargo del cuidado familiar (en muchos casos los nietos), crisis económicas, generan mayores ingresos para costear enfermedades, y orgullo de ser microempresaria.

El segundo grupo está compuesto por aquellos factores que no aparecen en la primera revisión bibliográfica pero que sí emergen como motivadores para el emprendimiento, como por ejemplo: se divierten y entretienen con sus pares en el ambiente informal, lo hacen para mantenerse activo, han trabajado desde pequeños en la calle por lo tanto es lo mejor que saben hacer ya que conocen bien el ambiente (no necesariamente el negocio), negocio familiar heredado, y generar mayores ingresos familiares para costear actuales o futuras enfermedades.

Se podría construir un tercer grupo que está relacionado a la forma en que se vislumbran las trayectorias laborales, en este sentido, salvo una persona, todo el resto ha transitado desde o hacia el trabajo independiente como dependiente o apatronado, dependiendo estos movimientos básicamente de factores externos a ellos, es decir, el emprendimiento no fue una voluntad o decisión propia sino más bien una consecuencia de varios factores externos. Otro punto que podría caber en este tercer grupo es que casi todas las historias reconocen que el empleo informal tiene desventajas y que, en general, quienes trabajaron dependientes reconocen que fue donde percibieron mayores ingresos monetarios. Además esperan que sus hijos/nietos estudien para que puedan optar a un buen trabajo formal.

Finalmente indicar que aquellos emprendedores que destacan por el sostenido crecimiento que han logrado a lo largo de su trayectoria laboral tienen como denominador común al apoyo familiar, sobre todo de la pareja, especialización del trabajo y una familia sin tantos episodios críticos.

2.1.3 Definición de factores

En virtud de la revisión de literatura, incluyendo el libro “Historias de Valor” editado por la Fundación Crecer, es posible distinguir ciertas líneas y límites en los cuales se presume se desenvolverá la trayectoria y preferencias de los emprendedores. Considerando que es un grupo con características singulares y únicas, se podía esperar que no todos los factores rescatados desde la revisión bibliográfica se pudiesen aplicar en la investigación. Es por ello que se propone hacer una limitación y reclasificación de los factores, donde se pueden distinguir cuatro agrupaciones, las cuales son:

1) Factores estructurales/coyunturales: se entenderá como situaciones externas a los beneficiarios y que son capaces de modificar la conducta o trayectorias laborales. En este grupo se pueden encontrar los cambios de legislación, bajas o altas en la actividad económica, cargas fiscales, regulaciones gubernamentales, y demanda de empleo.

2) Factores personales no demográficos: comprenden elementos asociados a las características personales de cada individuo, como por ejemplo: sentirse orgulloso de ser emprendedor, opción por la flexibilidad de horario, ser su propio jefe, capacidad de disciplina y orden, necesidad de supervivencia, aparición o futura aparición de enfermedad, conocimiento de trabajo informal por iniciativa propia, y evitar estar sin actividad laboral para evitar deteriorar la mente y el cuerpo.

3) Factores demográficos: características objetivas que poseen los individuos tales como edad, sexo, estado civil, cantidad de grupo familiar, y jefe de hogar.

4) Factores de entorno: este grupo contiene todas aquellas situaciones externas que pueden hacer cambiar la trayectoria laboral y que se encuentra relacionada con el entorno o redes de los beneficiarios, como por ejemplo: cuidado o crianza de nietos/hijos, herencia familiar (papá dejó a hijo negocio), cuidado de enfermos, conocimiento del entorno informal por medio de un tercero, y sentirse aceptados en el medio.

Si bien se ha intentado delimitar cada uno de los grupos en su mérito, es importante señalar que muchas veces se pueden traslapar entre ellos o bien ser uno dependiente del otro, por ejemplo, se podría producir un contexto en donde una persona ha sido dependiente hasta la edad de jubilación y al momento de su retiro se incorporó al trabajo informal de su pareja, entonces los motivos para emprender se mezclan entre factores demográficos con factores personales no demográficos. Otra demostración de que estos factores se podrían traslapar supone una situación en la que debido a la pérdida de un trabajo dependiente (factor estructural/coyuntural) tuvo que emprender a modo de supervivencia (factor personal no demográfico) iniciando un emprendimiento de comida al paso del cual ya tenía un conocimiento que heredó de algún familiar cuando era más joven (factor entorno).

Capítulo III: Metodología de la investigación

3.1 Metodología

El tipo de investigación es de tipo descriptivo, transversal, no experimental de métodos mixtos (cualitativo y cuantitativo). Descriptivo puesto que se busca determinar “fenómenos, situaciones, contextos y eventos; esto es, detallar cómo son y se manifiestan” (Hernandez et al. 2006, pág. 142). Además, corresponde a este tipo de investigación debido a que analizarán los datos de las variables recolectadas. Transversal porque los datos se recopilarán en un solo momento del tiempo, Hernandez et al. (2006). No experimental debido a que no se manipulará ninguna variable durante el estudio, por lo tanto la información será recolectada en su estado natural. Y mixta dado que se realizarán entrevistas en profundidad y encuestas auto administradas.

3.2 Muestra

3.2.1 Población a medir y tipo de muestreo

Etapas cualitativas: el estudio consta de una parte cualitativa, que corresponden a la primera etapa de la investigación, donde se entrevistaron a tres participantes (dos mujeres y un hombre) de la Fundación para conocer sus preferencias laborales, motivos para realizar un emprendimiento y ventajas y desventajas de cada camino laboral. Estas entrevistas sirvieron como materia prima para desarrollar la encuesta que se aplicó en la segunda parte del trabajo de campo. Para esta fase se aplicó un muestro no probabilístico por conveniencia.

Etapas cuantitativas: se realizó un censo, es decir se aplicó una encuesta auto administrada al total de los beneficiarios que en ese momento se encuentren vigentes y activos en algún programa de la Fundación. Dado que será un censo, no es necesario aplicar técnicas de muestreo.

3.3 Plan de trabajo

A lo largo de este apartado se explicará en detalle cada uno de los pasos que se realizaron a lo largo de la investigación.

En la primera instancia se revisó la teoría respecto de actitudes y motivaciones para emprender, informalidad laboral, economía informal, estructuras sociales que fomentan la informalidad y perfiles afines al emprendimiento. La revisión permitió introducirse más a fondo en la investigación y a la vez encontrar posibles alternativas para responder a la pregunta de investigación.

La segunda parte consistió en elaborar una pauta semi estructurada la cual tuvo como base la revisión bibliográfica y el libro “Historias de Valor”. Luego, una vez aprobada la pauta, se entrevistaron a las tres personas escogidas por la Fundación para complementar o contrastar la revisión teórica. Una vez comparado el marco teórico con los resultados de las entrevistas se procedió a desarrollar la encuesta.

La siguiente parte de la investigación tuvo relación con el trabajo de campo propio de la encuesta, la cual fue auto administrada y supervisada por el propio investigador. Se tabularon los datos y se analizaron con el fin de encontrar los elementos más importantes que respondan a los objetivos de esta investigación.

Finalmente se elaboraron conclusiones y recomendaciones a los Ejecutivos de la Fundación Crecer.

3.4 Recursos

Se dispusieron de recursos financieros propios para la elaboración de este estudio. Además se contó con el total apoyo de los ejecutivos de la Fundación Crecer para la realización de este estudio.

Capítulo IV: Desarrollo y análisis etapa de entrevistas

4.1 Entrevistas en profundidad, complemento revisión bibliográfica.

Como se ha mencionado, el marco teórico está principalmente enfocado a estudios de emprendimientos en una población universitaria o bien en individuos que han sido exitosos en sus negocios; por otra parte, la literatura también estaba restringida a las trabas estructurales que no permiten formalizar un negocio en algún país, por lo tanto la población objetivo de esta investigación no se emparejaba totalmente con los escritos revisados, y ese fue el principal argumento para llevar a cabo lo que se denominó la “Etapa N° 1” (entrevistas en profundidad).

La etapa N° 1 nace como un paso exploratorio y complementario a la revisión bibliográfica con el fin de poseer la mayor cantidad de variables relevantes para la confección de la encuesta auto administrada (etapa N° 2). Se consideró que la realización de tres entrevistas en profundidad en esta etapa sería un número suficiente de casos para complementar la revisión bibliográfica.

4.1.1 Trabajo previo al campo

Las entrevistas se realizaron con una pauta semi estructurada revisada y validada por el investigador principal, los profesores guías y la Fundación Crecer. Además se confeccionó un consentimiento informado. Ver en anexo N° 1 consentimiento informado y pauta de entrevistas.

Las personas escogidas para las entrevistas fueron previamente seleccionadas desde el libro de la Fundación Crecer “Historias de Valor” considerando las trayectorias laborales que se podían distinguir en ellas. De las 15 historias del libro se pre seleccionaron y priorizaron siete. Fue el personal de la Fundación quienes realizaron las primeras gestiones para explorar posibles participantes, informado luego los tres participantes dispuestos a ser entrevistados. Los contactos finales fueron realizados por el investigador principal.

4.1.2 Trabajo de campo y transcripciones

Las entrevistas se realizaron el día lunes 27 de agosto de 2018, en lugares previamente acordados con los participantes. La tabla N° 1 corresponde a un resumen de los principales datos de cada entrevista. Los lugares son reconocidos por ser vulnerables y peligrosos a nivel nacional. El total de audio recopilado es de un poco más de dos horas y la relación entrevistado total entrevista es un 76%⁸. Complementariamente a la tabla N° 1 está la figura N° 1 donde se muestran los puntos referenciales y el orden de las entrevistas.

Tabla N° 1
 Resumen entrevistas

Participante	Ubicación	Lugar específico	Negocio	Duración entrevistas	Razón entrevistado/total entrevista
N° 1	La Pincoya	Negocio	Amasandería	0:39:31	74%
N° 2	La Pintana	Negocio/casa	Venta ensaladas	0:25:52	72%
N° 3	Lo Prado	Casa	Venta pie y tortas	0:54:56	80%
Total				2:00:19	76%

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas

⁸ La relación entrevistado total entrevista equivale a la cantidad de palabras de una transcripción en donde el entrevistado habla por sobre el entrevistador. Una razón del 76% significa que del total de las palabras de una transcripción un 76% son del entrevistado.

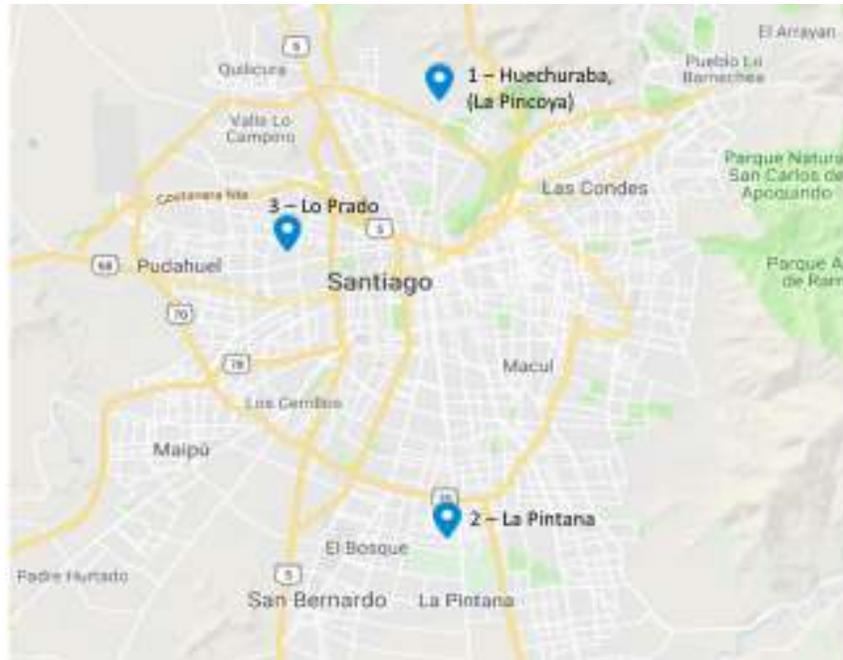


Figura N° 1: cronología y puntos referenciales de las entrevistas.
Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas.

Respecto de las transcripciones estas fueron realizadas por una Antropóloga y alumna del Magíster en Métodos para la investigación Social de la Universidad Diego Portales.

4.1.3 Técnica de análisis

Se utilizó la técnica de *análisis de contenido cualitativo* para analizar las entrevistas, a través de un proceso deductivo. Los pasos para llevar a cabo la técnica según Schreier, M. (2014) son:

- a. Decidir la pregunta de investigación
- b. Seleccionar el material.
- c. Construir un marco de codificación (coding frame).
- d. Dividir el material en unidades codificables
- e. Poner a prueba el marco de codificación (coding frame).
- f. Evaluar y modificar el marco de codificación (coding frame).
- g. Análisis principal.
- h. Interpretar y presentar los resultados.

Para la realizar los análisis de las entrevistas, estas fueron leídas y escuchadas en tres diferentes oportunidades.

El marco de codificación se pueden encontrar en el anexo N° 2.

4.1.4 Análisis, interpretación y presentación de resultados

El análisis se estructuró para responder a los objetivos planteados en la investigación, y también como complemento a revisión bibliográfica realizando recomendaciones para la elaboración de la encuesta auto administrada.

Respecto de las preferencias laborales, las entrevistas muestran que no existe una respuesta única o tendencia clara en una mirada hacia el pasado y el presente debido a que las oportunidades laborales se van tomando en la medida que aparecen en la vida de los entrevistados. Si bien dos de tres casos exponen que el emprendimiento siempre fue buscado, en uno de ellos vislumbrar esto no es tan claro considerando las situaciones que el entrevistado experimentó a lo largo de su vida. En una mirada acerca del futuro de las preferencias laborales son claras en las tres entrevistas, todos ellos desean mantener un trabajo independiente por sobre el dependiente motivados principalmente por la capacidad o percepción de generar ingresos monetarios mayores como emprendedores que trabajando para un tercero.

Revisando los motivos para realizar un emprendimiento cada uno de los entrevistados tiene posiciones distintas aunque con un denominador común: *generar mayores ingresos*. Los motivos que surgen de las entrevistas para realizar un emprendimiento son:

- Necesidad: familia muy pobre y con problemas familiares de alcohol y drogadicción, por lo tanto para comer debían generar ingresos.
- Ayuda a familia: contexto de varios integrantes, donde se requiere generar dinero para aportar en la casa.

- Medida contra adicciones: en una de las entrevistas el trabajo, dependiente o independiente, es visto como una ocupación para evitar (re) caer en adicciones.
- Demostrar que se puede salir adelante, superación: el emprendimiento y posterior éxito es visto como una demostración personal, familiar y un orgullo para mostrar en el entorno más cercano.
- Vergüenza: ir a buscar trabajo y enfrentarse a los procesos de selección produce vergüenza, muy posiblemente ligado a su condición social.
- Adaptabilidad de negocios: al ser trabajadores por cuenta propia pueden cambiar más fácilmente de negocio o rubro, acortando así los tiempos para generar ingresos.
- Tragedias familiares: muerte de sostenedor principal de un hogar.
- Conocimientos previos: estudio o experiencia previa en oficios para emprender.
- Flexibilidad de horario: en algunos casos ser emprendedor permite ciertas flexibilidad de horario para el cuidado familiar.
- Historia familiar: experiencia o herencia familiar transmitida de generación a generación.
- Recompensa: esperanza de generar mayores ingresos a mayor esfuerzo personal.

En relación a las trayectorias laborales, los tres entrevistados habían tenido al menos un trabajo formal o informal como dependiente, lugares desde donde identificaron las ventajas y desventajas. Comenzando por las ventajas se pueden desprender: mayor tiempo para descanso (horario fijo), conocer a gente buena como jefes y colegas, descanso de días feriados o fin de semana, pago de imposiciones (ej.: AFP), y conocer otras realidades (otros barrios). Pasando a las desventajas de los trabajos dependientes: mayor esfuerzo no necesariamente significa mayores ingresos monetarios, encontrar colegas y jefes “garabateros” u ordinarios, trabajos muy alejados del hogar, y extensiones de jornada laboral sin pago.

En unión con las ventajas y desventajas, ahora toca revisar aquellas para los trabajos independientes. Por el lado de las ventajas se encuentran: percepción de a mayor esfuerzo - mayor recompensa, conocer y conversar con más personas y clientes, recibir constante retroalimentación de los productos que venden, “sacrificio vale la pena”, “nadie te manda”, flexibilidad de horario, no sentirse menospreciada, trabajar en diferentes lugares (movilidad del negocio), y el lugar del negocio se puede mezclar con la vivienda de residencia. Contiguamente las desventajas son: poco tiempo para compartir con la familia y descanso, pagar impuestos (dificultad para entender el proceso), malos ciclos económicos, vejámenes de inspectores municipales, y trabajo muy solitario (es difícil confiar en otras personas).

Al analizar las entrevistas es posible apreciar que los factores para emprender son múltiples y variables en cada individuo, por ejemplo, la flexibilidad que permite un emprendimiento puede ser vista, dependiendo del momento, como una ventaja o desventaja. Asimismo los entrevistados no logran espontáneamente indicar los motivos principales por los cuales decidieron emprender, ya que dentro de las ventajas y análisis de trayectorias laborales también es posible identificar gatilladores indirectos de los emprendimientos más allá de la razonable percepción de ganar más dinero.

Al finalizar la etapa N° 1 y al unir el resultado de las entrevistas con el argumento de complementar la revisión bibliográfica, el resultado justificó con creces la realización de este paso. En las entrevistas se pudo encontrar información que de otra manera no hubiese sido posible, como por ejemplo que la encuesta tiene que ser confeccionada de manera tal que se logren separar claramente los motivadores de las trayectorias laborales, junto con las ventajas y desventajas. Al mismo tiempo se lograron identificar nuevos motivadores para realizar un emprendimiento como por ejemplo una tragedia familiar o la vergüenza de enfrentarse a procesos de selección, probablemente por la condición social. El

paso siguiente es acoplar estos resultados a la revisión bibliográfica para confeccionar la encuesta auto administrada a aplicar en la etapa N° 2.

Capítulo V: Desarrollo y análisis de encuesta auto administrada

5.1 Antecedentes generales

La siguiente etapa de la investigación corresponde a la elaboración, implementación y análisis de una encuesta. La encuesta fue confeccionada en base a la revisión del marco teórico, análisis del libro “Historias de Valor” de la Fundación Crecer y de las conclusiones obtenidas desde las entrevistas realizadas en la etapa N° 1 de esta misma investigación. El trabajo de campo se realizó entre el 29 de octubre 2018 y el 19 de noviembre 2018.

5.2 Trabajo antes, durante y después del trabajo de campo

5.2.1 Trabajo previo al campo

La tarea previa al trabajo de campo estuvo marcada por la elaboración de la encuesta. Para la confección de la misma se consideraron varias restricciones y/o particularidades, tales como: nivel educacional de los encuestados, extensión del instrumento de medición, revisión bibliográfica, nivel de complejidad e instrucciones, análoga (realizada con papel y lápiz), vocabulario amigable, forma de responderla (auto administrada) y manera de tabular. El cuestionario tuvo varias revisiones tanto de los profesores guías como de la Fundación Crecer. El proceso de elaboración de la encuesta tuvo como resultado un instrumento con un total de 28 preguntas. En el anexo N° 3 se puede encontrar el cuestionario aplicado.

5.2.2 Trabajo durante el campo

El trabajo de campo se realizó entre los días 29 de octubre 2018 y el 19 de noviembre de 2018. Este consistió en aprovechar las reuniones periódicas de cada banco comunitario para ejecutar la encuesta auto administrada. El proceso fue supervisado por el investigador principal como también por algún funcionario de la Fundación Crecer.

Al momento de la aplicación de la encuesta se poseía el marco censal de los bancos comunitarios (listado de los participantes), lo cual permitía hacer un seguimiento exacto de las personas que estaban contestando la encuesta. Al inicio de cada sesión se explicaba la finalidad de la investigación y la relevancia de su participación.

El marco censal estaba constituido por 5 bancos comunitarios, cuya ubicación geográfica se observa en la figura N° 2.



Figura N° 2: cronología y puntos referenciales trabajo de campo encuestas.
Fuente: Elaboración propia en base a encuestas.

Cabe señalar que mientras se realizaban las encuestas surgieron algunos comentarios o inconvenientes respecto del instrumento, los cuales no afectaron el resultado de la investigación. Uno de los más comentarios más generalizados fue que el cuestionario era un poco extenso; por otro lado, los mayores inconvenientes fueron explicar las preguntas de respuesta múltiple y dedicar apoyo a las personas analfabetas en desmedro de la supervisión del grupo.

5.2.3 Trabajo posterior al campo.

Luego de haber finalizado el trabajo de campo, correspondía la realización de gestiones administrativas propias de una encuesta, como por ejemplo, validar folios, cuadrar listado de participantes con cantidad de encuestas y toma de notas de campo.

Posteriormente se tabularon una a una las encuestas en una planilla Excel, tarea que fue realizada de manera manual por el propio investigador principal. Los análisis univariados y bivariados se realizaron en base a la tabulación realizada en Excel. Los análisis de correspondencia múltiple se realizaron en el software SPSS.

5.3 Marco censal y tasa de respuesta.

El marco censal corresponde a la población total de los beneficiarios activos de la Fundación Crecer al momento de la realización de la investigación.

Tal como se aprecia en la tabla N° 2 el marco censal contiene un total de 84 individuos distribuidos en cinco bancos comunitarios. Las encuestas que se lograron realizar corresponden a 59, lo que quiere decir que un 70% respondió el cuestionario.

Tabla N° 2

Marco Censal encuesta

Nombre banco comunitario	Respondida	No respondidas	Marco censal	Tasa respuesta
El Esfuerzo	14	3	17	82%
Juntos crecemos	15	4	19	79%
Paciencia	10	2	12	83%
Triunfadores	13	8	21	62%
Ave Fénix	7	8	15	47%
Total general	59	25	84	70%

Fuente: Elaboración propia.

Reviste especial interés comprender la baja tasa de respuesta del banco comunitario Ave Fénix, donde se obtuvo una razón por debajo al promedio de la población (70%) como también menos de la mitad del marco censal (47%). Para entender este alcance es necesario describir la dinámica de funcionamiento de los

bancos comunitarios. En general, la tasa de asistencia a las reuniones aumenta en la medida que se acerca la entrega de un nuevo préstamo debido a que las personas esperan tener recursos frescos en cada ciclo. Luego de la entrega del préstamo se produce una alta tasa de inasistencia y morosidad, situación que revierte conforme pasa el ciclo. Pues bien, la encuesta en Ave Fénix fue realizada a la semana siguiente de la entrega de un préstamo. En este caso en particular, se realizó un análisis especial para ver la conveniencia y recursos destinados para optar a una mejor tasa de respuesta, sin embargo la cercanía con la época de Navidad, y las actividades propias de los comerciantes previas a dicha época, llevaba a que había que destinar una gran cantidad de recursos para lograr nuevas encuestas, sin tener una probabilidad alta de éxito en la gestión.

Es necesario señalar que haber logrado un 70% de alcance del marco censal corresponde a un significativo esfuerzo logístico, de coordinación y de recursos tanto de la Fundación como del investigador, considerando que el estudio se realizó con recursos propios. Además, se evaluó en conjunto con la institución intentar obtener un mayor número de respondedores, sin embargo la idea se desechó por los siguientes argumentos:

- Las encuestas adicionales estimadas que se podían obtener correspondería a no más de 5.
- La logística sería uno a uno y no grupal, por lo tanto requería de un esfuerzo en recursos bastante mayor.
- Un grupo no menor de personas deja de asistir a las reuniones periódicas por la morosidad que mantienen con el banco comunitario. Estas personas son de difícil acceso mientras mantienen mora.
- Eventualmente, lugares y horarios son potencialmente peligrosos para el encuestador.

5.4 Análisis de resultados.

En el siguiente apartado se analizarán los principales resultados asociados a la investigación. Puesto que la población investigada corresponde a un número

reducido de personas, los análisis se realizaron principalmente de manera agregada. Cabe señalar que los análisis se efectuaron a través de los software Microsoft Excel y SPSS. Además, se debe considerar que al ser un censo no se requieren pruebas estadísticas, como por ejemplo, para el cálculo de diferencias significativas o intervalos de confianza, ya que los resultados corresponden al total de la población investigada.

5.4.1 Características socio demográficas de la población.

La edad promedio de los encuestados es de 52.8 años, como se observa en la tabla N° 3, asimismo la desviación estándar corresponde a 14.5 años.

Tabla N° 3

Edad encuestados

Promedio	52.8
Min	22
Max	83
Desv. Std	14.5

Fuente: Elaboración propia en base a Censo

Pregunta N° 1: Edad. N = 59

Con una apertura mayor a la edad, según la figura N° 3, el 85% tiene más de 35 años de edad, siendo el grupo mayoritario el de 50 a 64 años con un 41%.

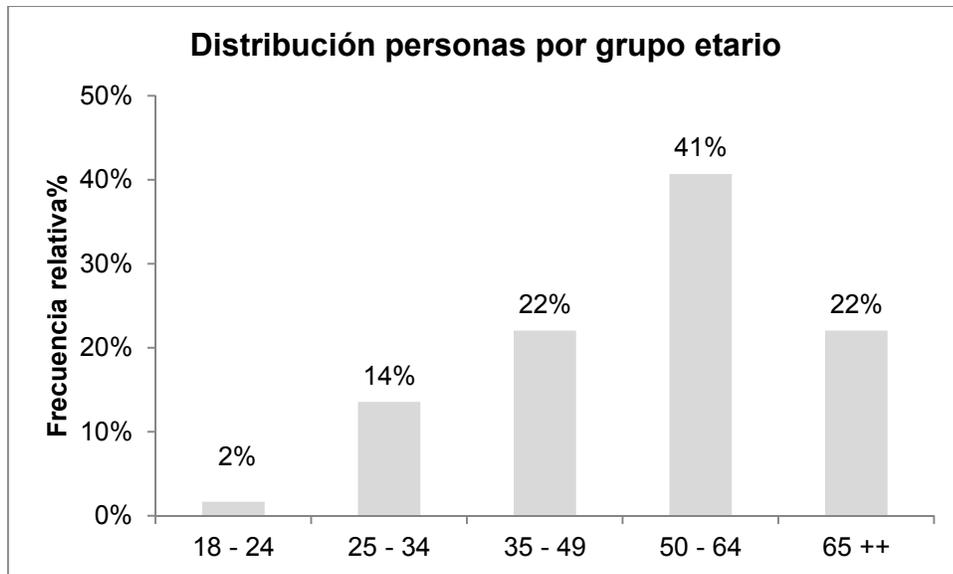


Figura N° 3: distribución encuestados por grupo etario.
Fuente: Elaboración propia.
Pregunta N° 1: Edad. N = 59

Por el lado del sexo, el 93% corresponden al femenino, mientras el complemento recae en el masculino (7%). En la figura N° 4 se puede ver la distribución.

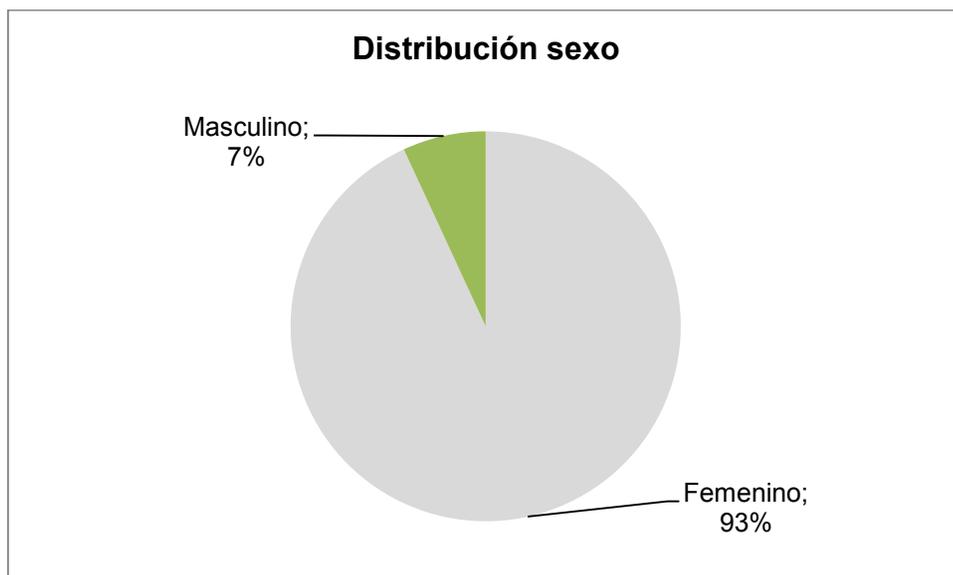


Figura N° 4: distribución poblacional por sexo.
Fuente: Elaboración propia.
Pregunta N° 2: Sexo. N = 58

Respecto del lugar de residencia, todos viven en comunas periféricas de la Región Metropolitana, siendo la mayor proporción Huechuraba (sector La Pincoya) y la menor proporción Quinta Normal y San Ramón. En la figura N° 5 se encuentra la distribución.

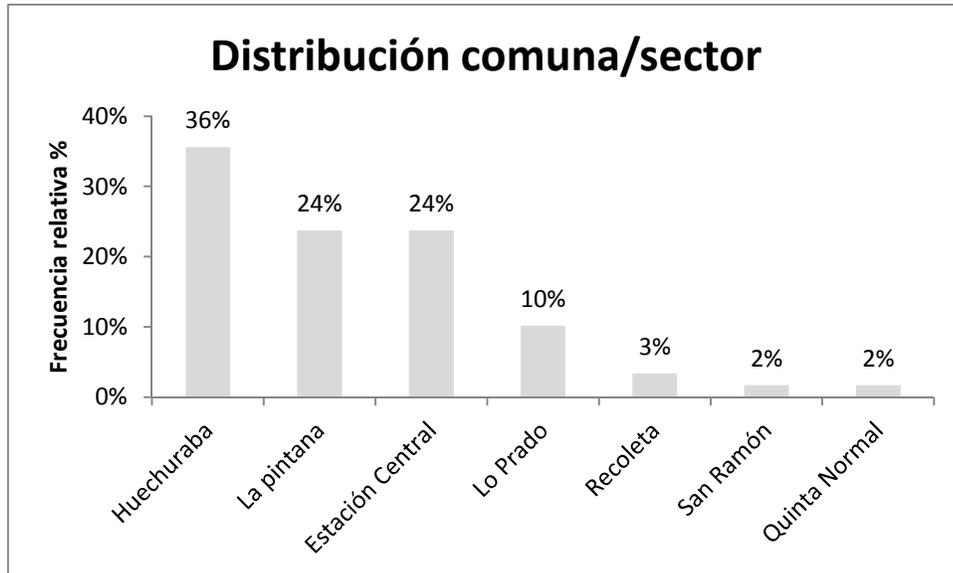


Figura N° 5: distribución comuna/sector.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°3: Comuna/sector de residencia. N = 59.

En cuanto al banco comunitario al cual pertenece cada beneficiario, según se observa en la figura N° 6, mayor convocatoria la tuvo el Banco Juntos Creemos de La Pintana. El promedio por banco de las personas que contestaron la encuesta fue de 11.8.

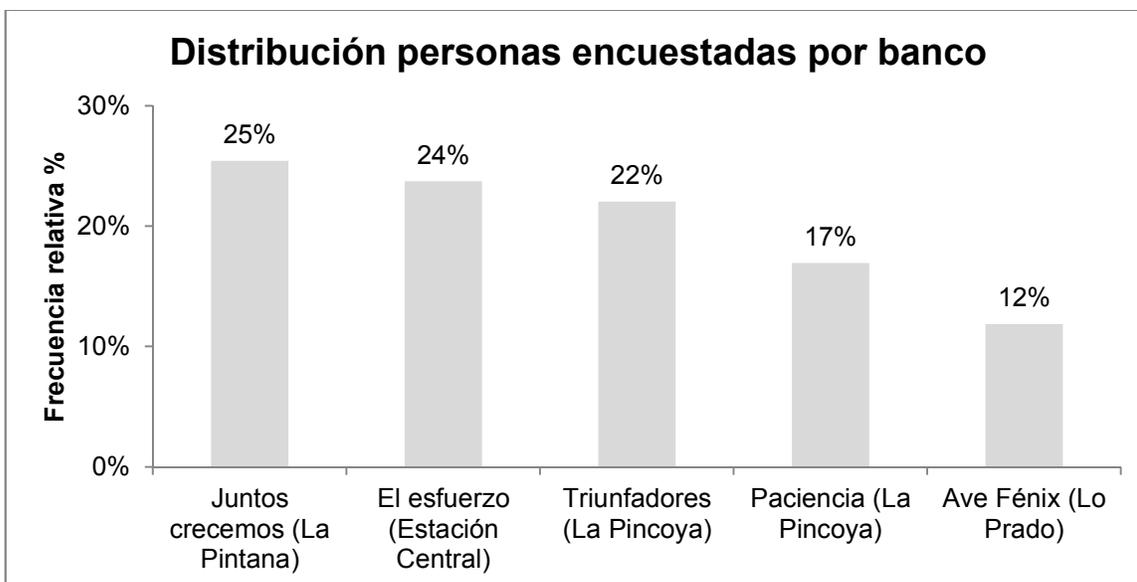


Figura N° 6: distribución personas encuestadas por banco.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°4: Nombre Banco Comunitario. N = 59

En la tabla N° 4 se muestra la antigüedad promedio que los participantes tienen en la Fundación, la cual va desde personas nuevas hasta 10 años. El promedio corresponde a 4 años de antigüedad.

Tabla N° 4

Tiempo participando en Fundación Crecer

Promedio	4.0
Min	0.0
Max	10
Desv. Std	3.2

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N° 5: ¿Hace cuánto tiempo participa de la Fundación Crecer? (años)

N = 57

Resulta interesante detenerse a mirar con mayor detalle la distribución de la antigüedad, la cual se encuentra en la figura N° 7. Se destaca la transversalidad de la antigüedad, lo que puede traer grandes beneficios para los participantes, como por ejemplo: i) que los más antiguos transfieran experiencia y conocimiento a los más nuevos, ii) los más antiguos, pueden optar a un mayor acceso a préstamos de la Fundación para hacer crecer su negocio. En una lectura opuesta a los resultados respecto de la antigüedad se pueden indicar que el 47% lleva ligado a la Fundación más de 3 años, lo cual podría llevar a un asistencialismo de

la Fundación para con los beneficiarios, esto llevaría a analizar los programas curriculares o al menos reflexionar acerca de la relación que se mantiene entre la institución y los beneficiarios.

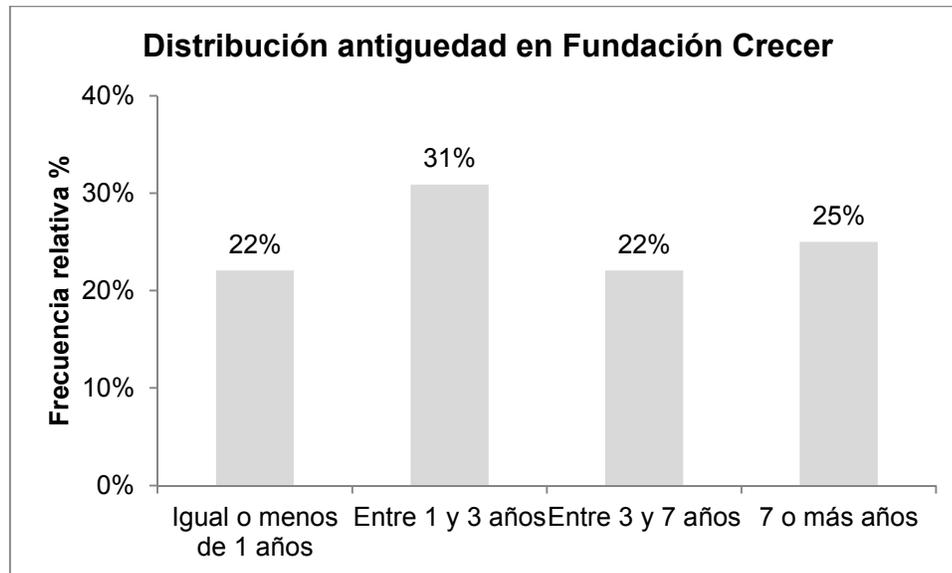


Figura N° 7: distribución antigüedad en Fundación Crecer.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°5: ¿Hace cuánto tiempo participa de la Fundación Crecer? N = 57.

Por otra parte, en la figura N° 8 se expone la distribución del nivel educacional de los encuestados. El 90% de ellos tiene como nivel máximo de educación media completa, de modo que se visibiliza la vulnerabilidad y las restricciones de ingresos a los cuales pueden optar. Otro punto relevante es que el 100% de ellos no tiene educación superior completa. Si bien la variable “último nivel educacional” es ordinal, esta podría ser tratada como de intervalo sólo para efectos de obtener un promedio del nivel educacional; al realizar este ejercicio se obtiene que en promedio los encuestados tienen un nivel de educación de media incompleta. Este resultado debe ser considerado relevante para la Fundación ya que permite identificar exactamente el nivel educacional de sus participantes.

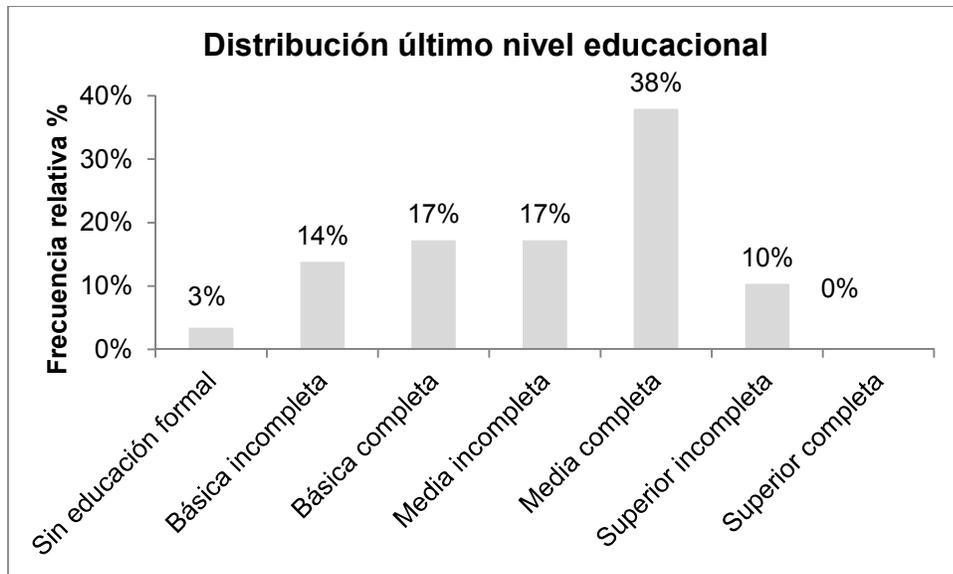


Figura N° 8: distribución último nivel educacional alcanzado.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°6: ¿Cuál fue su último nivel educacional alcanzado? N = 58

Un punto interesante de abordar son las diferencias en los niveles educacionales que se observan según la edad. En la figura N° 9, primera barra a la izquierda, se encuentran aquellas personas con una edad igual o menor a 45 años, donde se observa que el 84% de ellos posee un nivel educacional media completa o superior. Por otra parte, en la barra de la derecha de la figura N° 9, se localizan aquellos mayores a 45 años, con un nivel educacional que en su mayoría no supera la media completa.

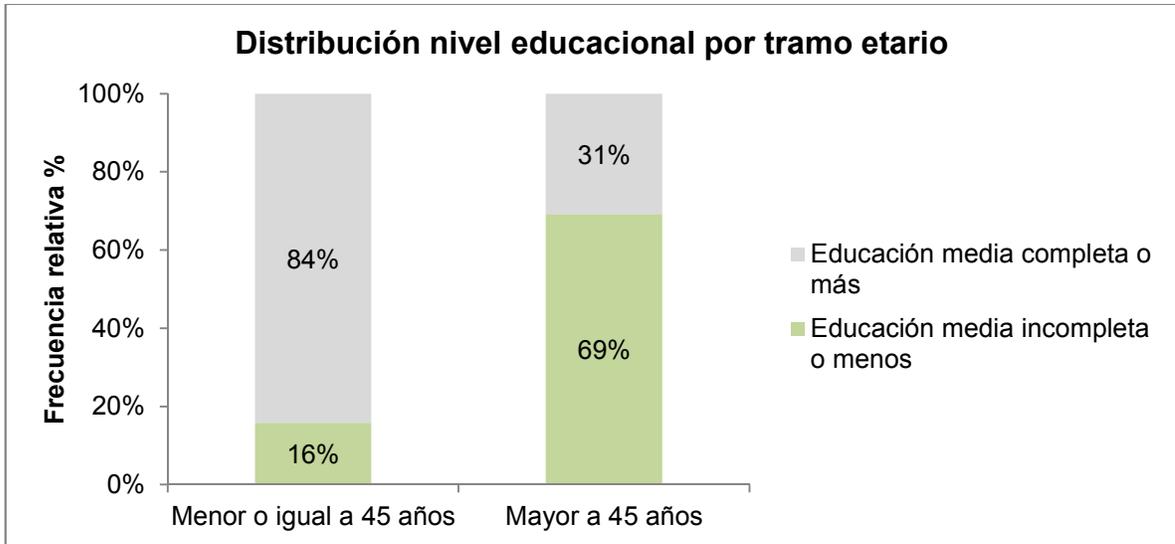


Figura N° 9: Distribución nivel educacional por tramo etario.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N° 1 y 6 recodificadas. N = 58

El siguiente punto que se analiza es la determinación si los emprendedores encuestados son o no jefe de hogar. Como se puede apreciar en la figura N° 10 el 64% son jefes de hogar.

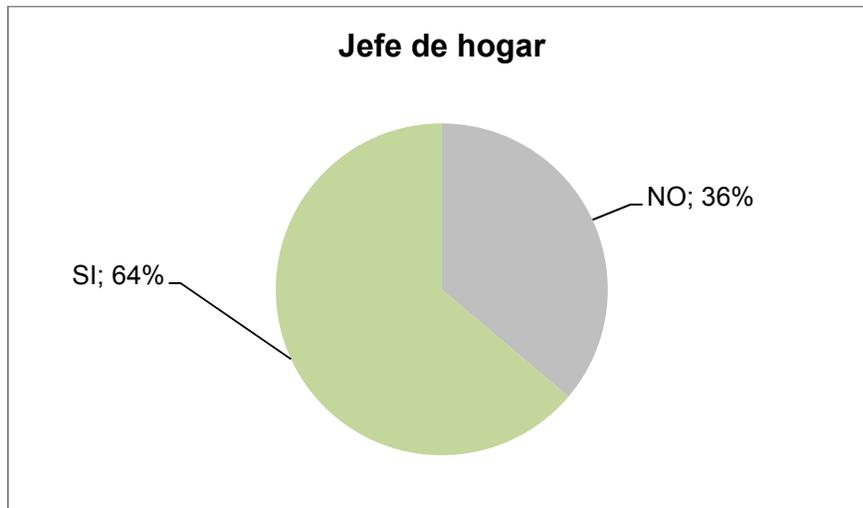


Figura N° 10: distribución Jefe de hogar.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°8: ¿Es usted el jefe(a) de hogar? N = 58

Al relacionar el resultado de la pregunta N° 8, con el 93% de participación femenina de la Fundación, se obtiene que en la población analizada la mayoría son mujeres-jefes de hogar, que corresponden al 61% del total de la población.

Continuando con el cruce de variables, en la tabla N° 5 se puede apreciar que las Jefas de Hogar con educación hasta media completa corresponden al 57% de la población femenina, esto valida de alguna manera la vulnerabilidad y responsabilidad que tienen estas mujeres sobre sus espaldas al tener que generar ingresos para todo un grupo familiar con un nivel educacional hasta media completa.

Tabla N° 5

Distribución de mujeres según nivel educacional-Jefe de hogar

	Superior Incompleta o más	Media completa o menos
Jefe de hogar	8%	57%
No Jefe de Hogar	4%	32%

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N° 2, 8 y 6 recodificada.

N = 53

Acerca del aporte en ingresos, por ejemplo, hay un 32% de los hogares en donde existe al menos una persona que aporta con más dinero, este apoyo significaría que tienen mayores posibilidades de aumento de bienestar, sin embargo, el 51% de los encuestados son el sustento principal del hogar en términos monetarios, lo cual, como se verá más adelante, deja con un bajo nivel de ingreso a los hogares. Más detalle en la figura N° 11.

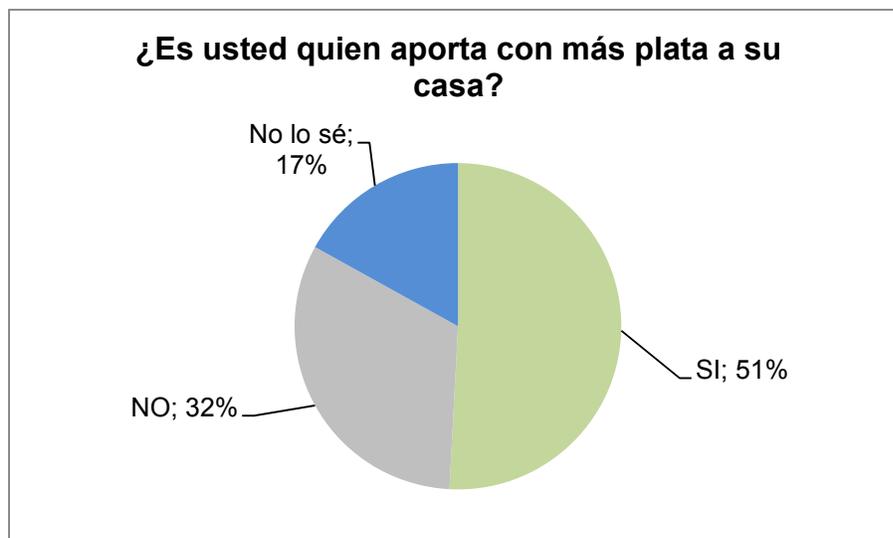


Figura N° 11: Aporte de dinero al hogar.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°9: ¿Es usted quien aporta con más plata a su casa? N = 58.

Ahora bien, siguiendo con los aportes en dinero en un hogar, como se muestra en la figura N° 12, el 14% u 8 entrevistados, son el único sustento monetario en su hogar.

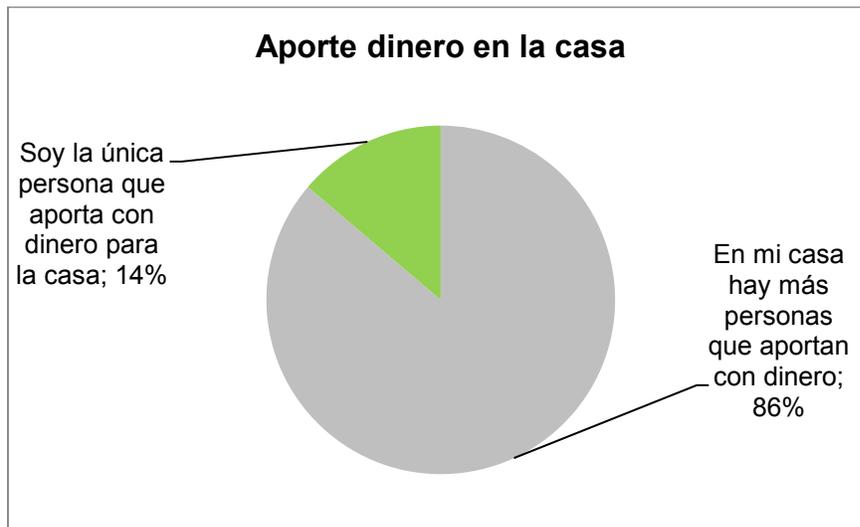


Figura N° 12: Aporte de dinero al hogar (2).

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°10: ¿Hay alguien más que aporta con dinero en la casa? N = 58.

Un dato relevante y consistente con Rubio, E. (2016) ligado a la alta participación de este grupo de personas en el mercado laboral dependiente, es lo que se muestra en la figura N° 13, donde el 80% de los participantes de la Fundación alguna vez en su vida ha trabajado "apatronado" o dependiente. Esto resulta interesante ya que reafirma la idea de que una gran proporción de los trabajadores por cuenta propia podría optar a un trabajo dependiente.

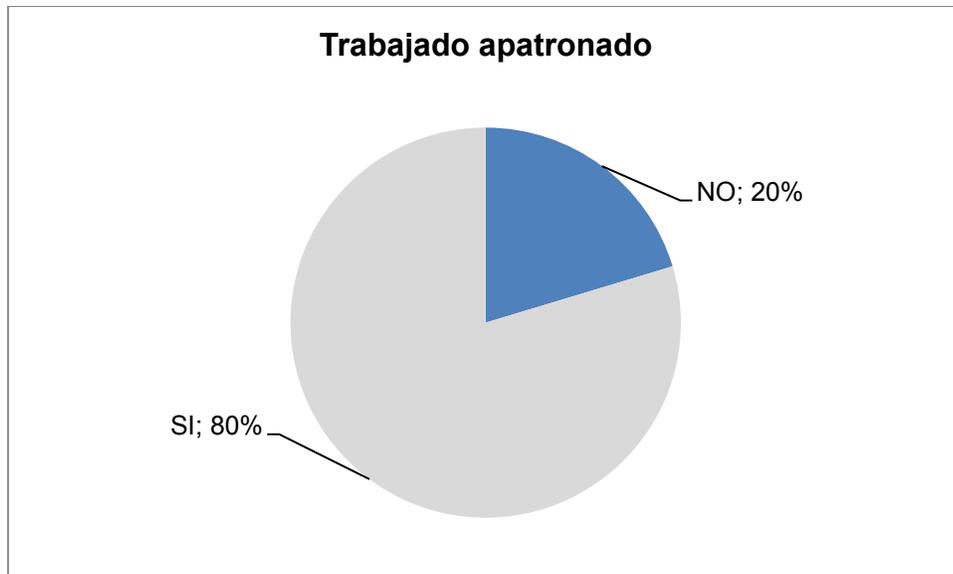


Figura N° 13: Trabajo apatronado.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°15: A lo largo de su vida, ¿ha trabajado apatronado o dependiente donde recibía un pago por su trabajo? N = 59.

Continuando con la revisión de las características socio demográfico de los beneficiarios de la Fundación Crecer es la conformación del hogar en cuanto a la cantidad de personas que viven bajo un mismo techo. En la figura N° 14 que se refiere a este punto, se observa que en el 70% de los casos los hogares están constituido por al menos 4 personas, siendo en promedio de 5 personas por hogar⁹. Según INE (2017) los hogares de Chile están conformados por 3,1 personas en promedio, en consecuencia los hogares de la Fundación tienen casi dos personas más que el promedio de Chile.

⁹ El cálculo supone que las encuestas que dicen “más de 8” corresponden a hogares con 9 personas.

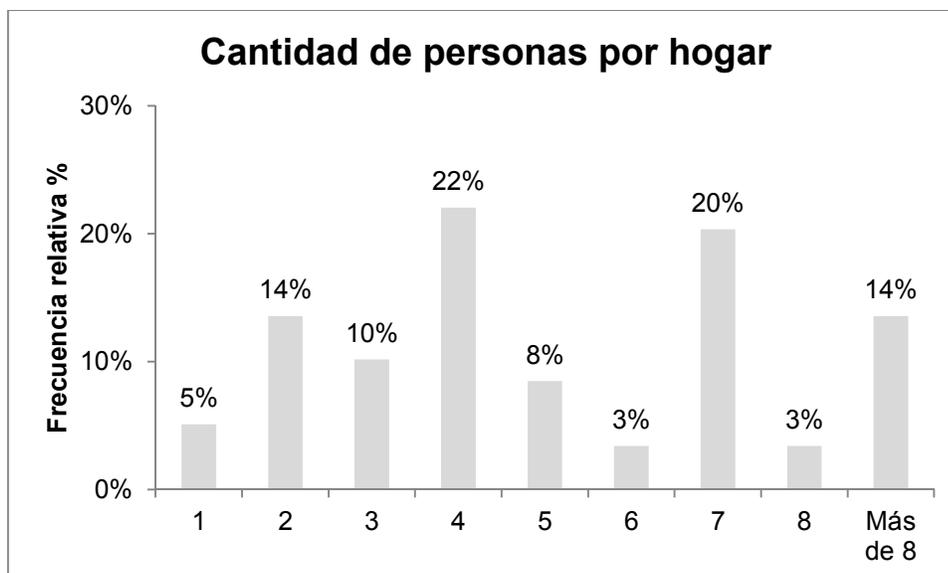


Figura N° 14: Conformación hogar.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°10: Considerándose usted, ¿Cuántas personas viven usualmente en su casa? N = 59

Para concluir la revisión socio demográfica, se hará mención al nivel de ingresos de los beneficiarios de la Fundación Crecer. En este aspecto los ingresos promedios declarados fueron de \$302.519 por mes, con una desviación estándar de \$156.430/mes. Mayor detalle en la tabla N° 6.

Tabla N° 6

Ingreso por trabajo. Promedio mensual

Promedio	302.519
Min	50.000
Max	750.000
Mediana	300.000
Desv. Std	156.430

Fuente: Elaboración propia en base a Censo

Pregunta N° 12: Considerando un mes promedio, ¿cuál es el ingreso que obtiene por su trabajo? N = 54.

Los resultados de la tabla N° 6 muestra que existe una gran dispersión de los puntos que conforman los ingresos, toda vez que la desviación estándar es más del 50% del promedio. Al crear rangos por niveles de ingresos de a \$150.000, se observa en la figura N° 15 que más del 50% de los participantes de la Fundación tienen ingresos por debajo de los \$300.000, característica que se podía prever considerando el resultado de la mediana.

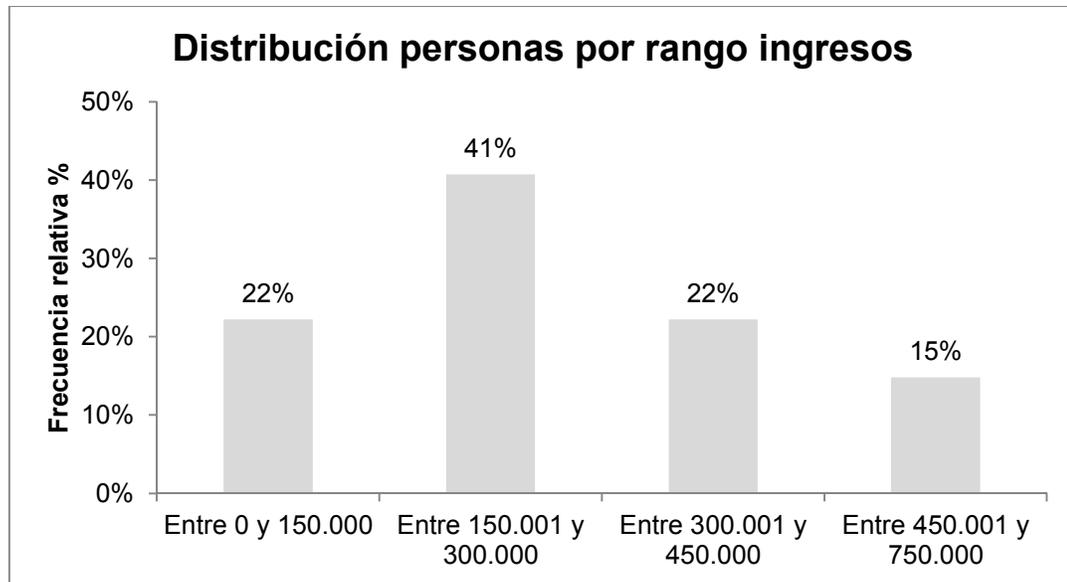


Figura N° 15: Distribución por rango ingresos.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N° 12: Considerando un mes promedio, ¿cuál es el ingreso que obtiene por su trabajo? N = 54.

Luego del extenso análisis univariado de las variables demográficas es pertinente indagar un poco más aquellos factores que generan más diferencias en la población. Algo de esto ya se realizó y se explicó a través de la figura N° 9 y la tabla N° 5. Entrando en materia, como se observa en la figura N° 16, el nivel de educación es un predictivo del nivel de ingresos ya que como se observa un nivel de educación mayor anticipa un mayor ingreso y los datos así lo corroboran. En la última barra a la derecha de la figura N° 16 se muestra que el grupo que posee el mayor nivel de ingresos tienen en su mayoría un mayor nivel educativo. El resultado recién expuesto no debiera sorprender a los estudiosos de las ciencias sociales ya que la relación entre nivel de ingreso y educación ha sido abordado en extenso en la literatura.

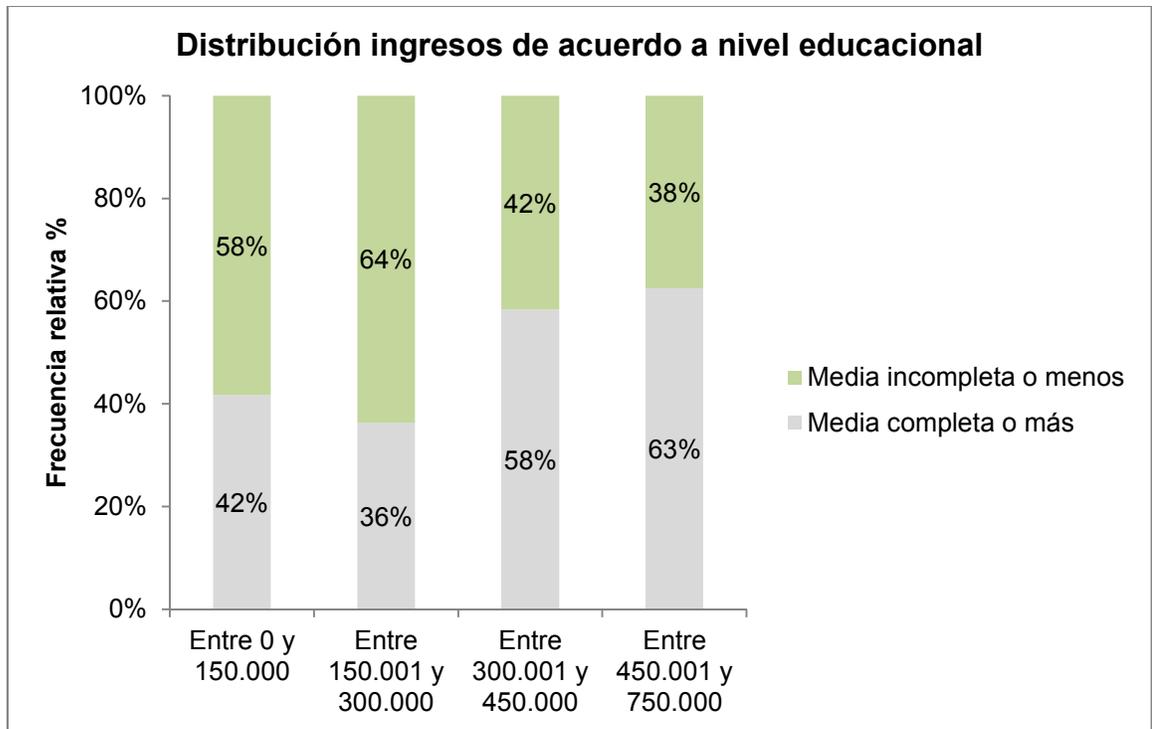


Figura N° 16: Distribución ingresos de acuerdo a nivel educacional.
 Fuente: Elaboración propia.
 Pregunta N° 6 y 12 recodificadas.

A modo de cierre de esta sección se puede concluir que los beneficiarios de la Fundación Crecer presentan las siguientes características socio demográficas:

- La edad promedio es de 52,8 años.
- Son de sexo femenino.
- Viven en comunas periféricas de Santiago.
- El nivel educacional alcanzado corresponde a media incompleta.
- Son jefas de hogar.
- Son el principal aporte monetario de sus respectivos hogares.
- En la mayoría de los casos hay alguien más que aporta con ingresos al hogar.
- Han tenido alguna vez en su vida un trabajo como dependiente.
- El hogar donde viven está conformado en promedio por 5 personas.
- El ingreso promedio mensual se acerca a los \$ 300.000.
- La población tiene características de vulnerabilidad pero no de marginalidad.

- La edad es un predictor del nivel de educación, toda vez que las personas menores de 45 años tienden a lograr un nivel educacional más alto que los mayores de 45 años.
- Sólo considerando a las mujeres, estas en su mayoría son jefes de hogar con educación media completa o menos.
- Como era de esperar, a mayor nivel educacional mayor probabilidad de generar un mayor nivel de ingresos.

Como se puede deducir de las características señaladas precedentemente se está frente a personas de vulnerabilidad económica. Al profundizar un poco más y lograr palpar la realidad de estas personas se puede usar la nueva clasificación de grupos socio económico (GSE) de la Asociación de Investigadores de Mercado, AIM (2018). En este sentido, las cualidades del grupo calzan con el grupo socio económico “D” de acuerdo a AIM (2018)¹⁰, quienes en un 90% se atiende bajo el sistema de salud FONOSA niveles A y B, el 10% posee tarjeta de crédito, un 22% tiene vehículo y la mayoría tiene celular con pre pago. Los datos también muestran que la población no es marginal entendiéndose como tal lo más cercano a la indigencia y precariedad absoluta, desde otro punto de vista, son un grupo de personas vulnerables quienes han logrado surgir, en muchos de los casos, desde las condiciones más extremas de precariedad, donde al menos obtienen un ingreso y poseen un nivel educacional que les permite operar en su vida. Corresponde también decir que las variables que generan una mayor diferenciación entre los grupos son el nivel de educación, edad y nivel de ingresos.

5.4.2 Características vinculadas al emprendimiento.

En esta sección se analizarán las principales características tanto del emprendimiento como de la forma en que se lleva a cabo.

¹⁰ Puntajes tabla GSE AIM 2018: i) media incompleta = 4; ii) Trabajadores no calificados en ventas y servicios, obreros operarios, trabajadores de los servicios y vendedores de comercio y mercados = 1,2 o 3, respectivamente; iii) cinco integrantes en el hogar con ingresos hogar entre \$367.000 a 1.114.000 = 1 o 2 o 3.

Para comenzar se analizará es la cantidad de tiempo que tienen las personas como emprendedores. En este caso, el 78% de ellos reporta un tiempo mayor a 3 años realizando alguna actividad comercial. Detalle en figura N° 17.

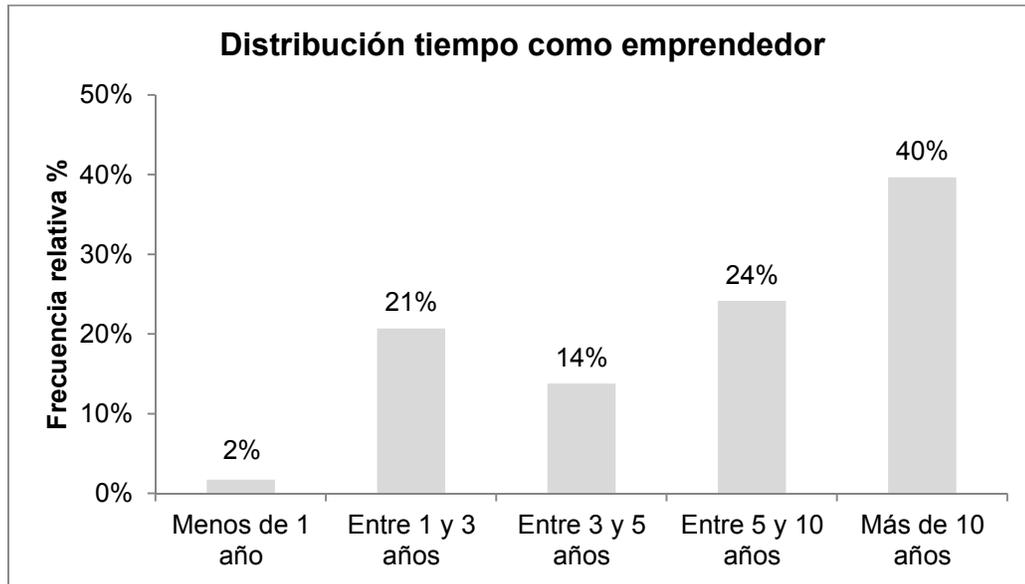


Figura N° 17: distribución antigüedad como emprendedor.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°7: ¿Hace cuánto tiempo es emprendedor? N = 58.

Otro punto relacionado al emprendimiento es el tipo de negocio al cual se dedican los emprendedores. De acuerdo a lo que se muestra en la figura N° 18 existen dos líneas claramente definidas, la primera son los negocios relacionados a la venta de comida con un 43% y la segunda, con un 25%, correspondiente a la comercialización de ropa y artículos domésticos. Vale la pena decir que los 8 casos marcadas con la opción “otros” se reparten de la siguiente forma:

- 2 casos de alimento y accesorios para mascotas.
- 1 caso peluquería canina.
- 1 caso taxista.
- 1 caso arriendo y venta de disfraces.
- 1 caso peluquería.
- 1 caso kiosco al interior de establecimiento educacional.
- 1 caso venta de artículos de belleza y estética.

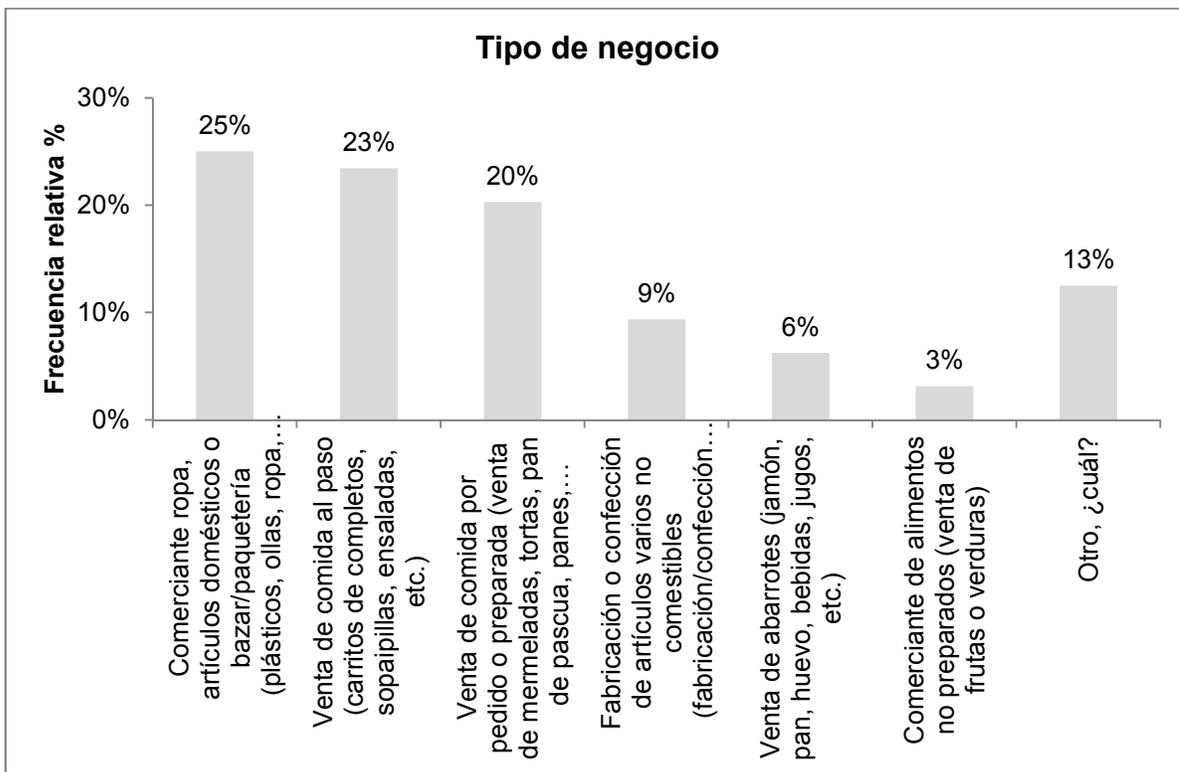


Figura N° 18: Tipo de negocio.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°13: ¿Cuál es el negocio que usted tiene actualmente N = 58, total respuestas 64.

Una segunda derivada de la figura anterior es la cantidad de negocios o actividades comerciales a las cuales se dedican los emprendedores, así pues se observa en la figura N° 19 que existe un 90% se dedica a una sola actividad comercial, lo que indica que los emprendedores están enfocados en un solo negocio.

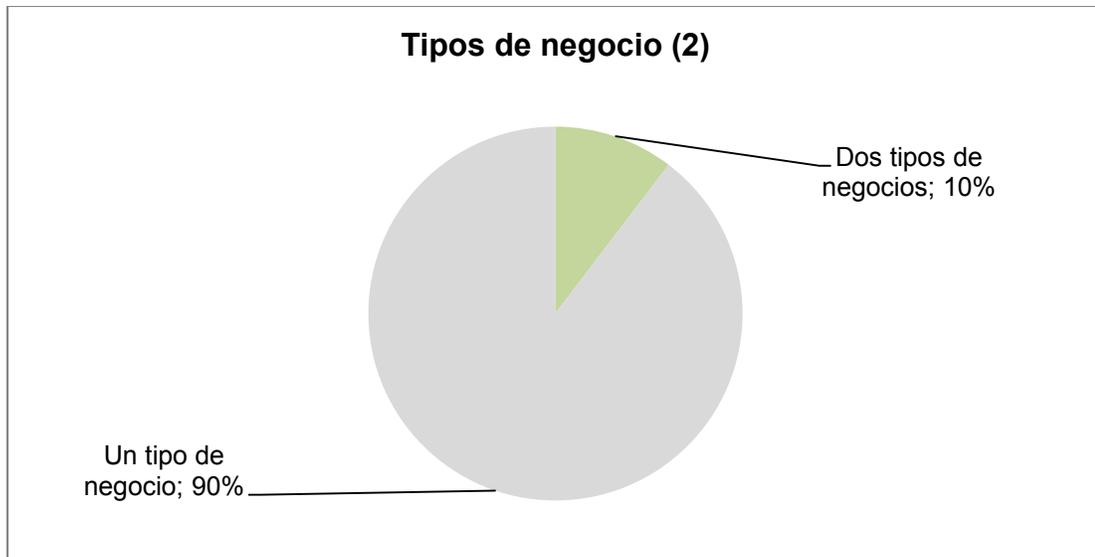


Figura N° 19: Tipo de negocio (2).

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°13: ¿Cuál es el negocio que usted tiene actualmente N = 58, total respuestas 64.

Sin duda la pregunta N° 13 de la encuesta nos muestra información muy relevante respecto de los emprendedores. La logística de un negocio es un tema tremendamente complejo, sobre todo en los relacionados a producción y comercialización debido a la gran cantidad de variables que confluyen para lograr tener a disposición un producto al consumidor final. En la figura N° 20 se observa que el 91% de los encuestados corresponden a categorías de producción o comercialización, en este sentido parecería adecuado que las capacitaciones que imparte la Fundación Crecer tengan un énfasis especial en los procesos de logísticas propias de este tipo de negocios.

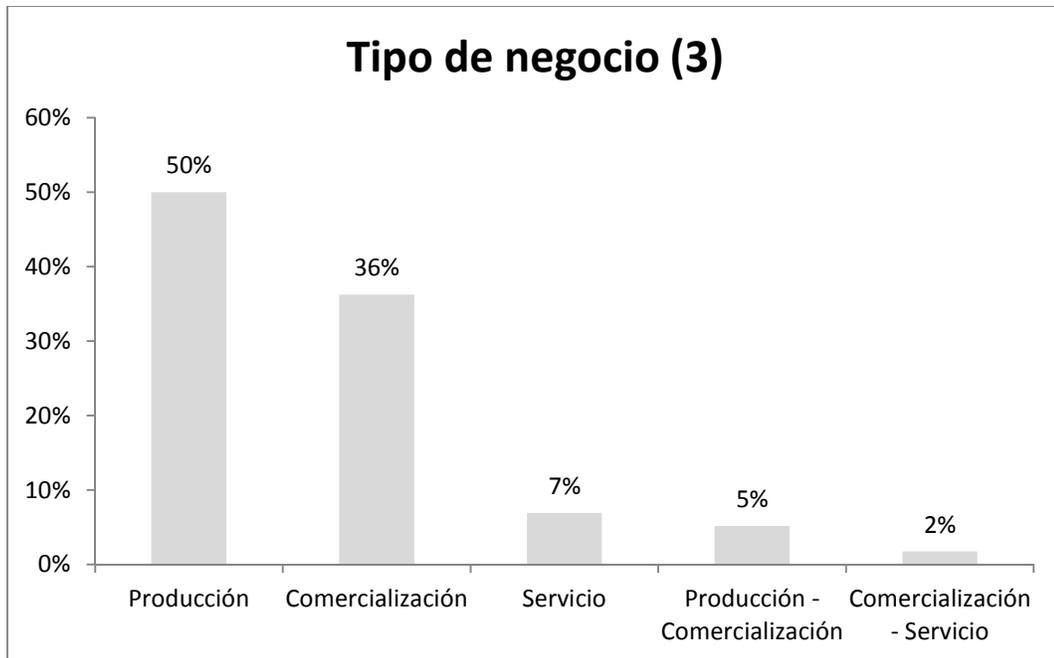


Figura N° 20: Tipo de negocio (3).

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°13 recodificada: ¿Cuál es el negocio que usted tiene actualmente N = 58.

El siguiente punto que se analizará es como se realiza el emprendimiento. Teniendo en cuenta la figura N° 21, el 41% lleva a cabo su negocio en la propia casa, mientras que otro 38% lo realiza en la feria o en la calle.

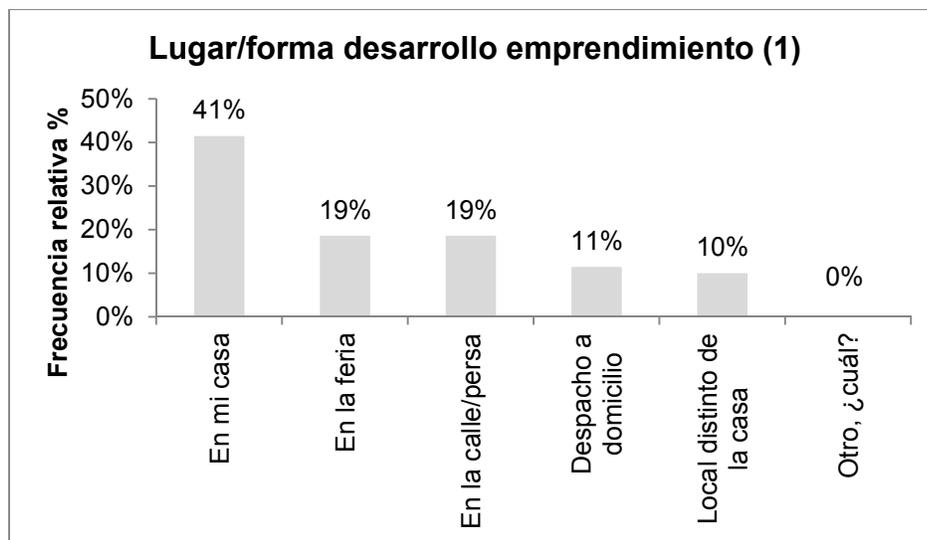


Figura N° 21: lugar o forma de desarrollar emprendimiento (1).

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°14: ¿En qué lugar desarrolla su emprendimiento o vende sus productos? N = 59, total respuestas 70.

Una visualización un poco distinta a la figura anterior se muestra en la figura N° 22, la cual separa las actividades en aquellas que se desarrollan al interior del hogar, fuera de el o bien despacho a domicilio. Los datos muestran que el 51% realiza la actividad comercial fuera de la casa y en segundo lugar, con un 41% el emprendimiento se desarrolla en la casa.

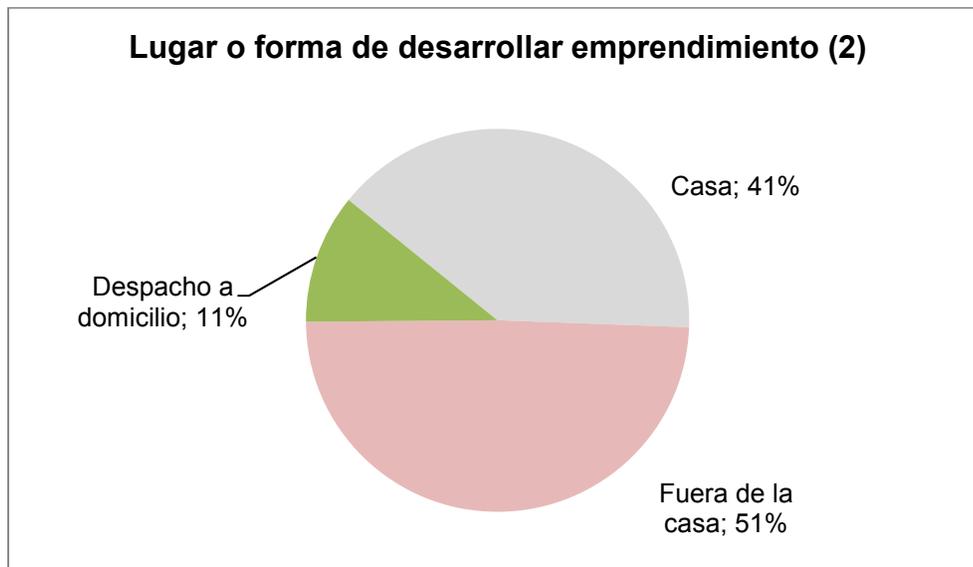


Figura N° 22: lugar o forma de desarrollar emprendimiento (2).

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°14 recodificada: ¿En qué lugar desarrolla su emprendimiento o vende sus productos? N = 59, total respuestas 70.

Al igual que en el caso del tipo de negocio es posible realizar una mayor profundidad en el análisis, salvo que esta vez vinculado a la forma de desarrollar el emprendimiento. En particular, la figura N° 23 muestra que el 81% realiza la actividad comercial en un lugar o de una forma, lo que vuelve a indicar que los esfuerzos de los emprendedores están tremendamente concentrados.

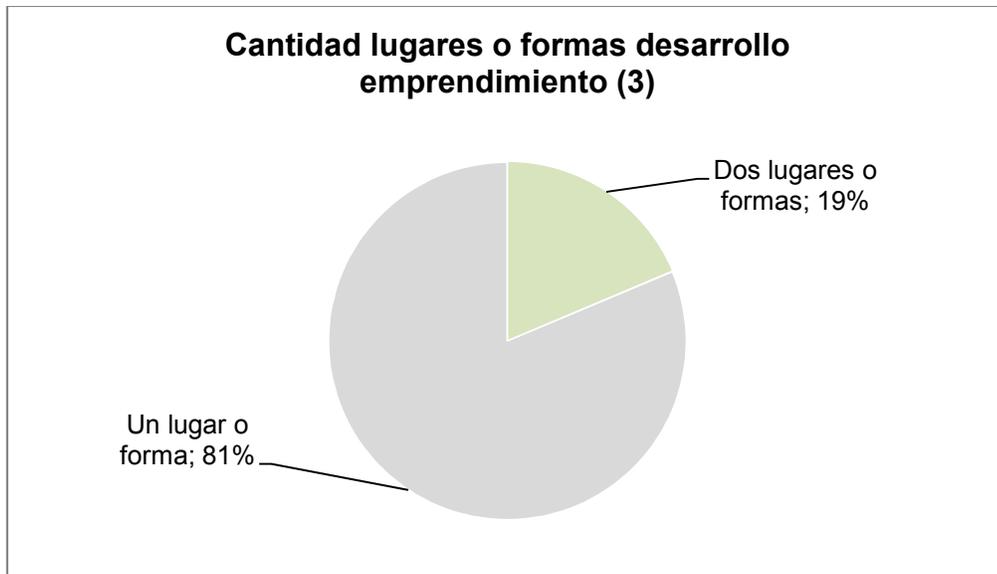


Figura N° 23: lugar o forma de desarrollar emprendimiento (3).

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°14: ¿En qué lugar desarrolla su emprendimiento o vende sus productos? N = 59, total respuestas 70.

Resulta interesante realizar una apertura para conocer si existen diferencias en la forma de desarrollar el negocio junto con la experiencia que tienen los emprendedores y los resultados sorprenden. En la figura N° 24 se aprecia en la primera barra a la izquierda que aquellos que poseen una menor experiencia realizan sus actividades comerciales tanto en la casa como fuera de ella (46%); en la barra central, donde están aquellos que tienen entre 3 y 5 años como emprendedores, hay un aumento claro en el despacho a domicilio como en la realización del negocio en el hogar, por otra parte existe una fuerte disminución en la actividad fuera de la casa; en la última barra, a la derecha, nuevamente hay variaciones significativas en las proporciones, sobretodo en la actividad fuera del hogar, en efecto se presenta la mayor proporción “fuera de la casa” con un 53%. Estas diferencias pueden ser interpretadas de varias maneras, aunque resaltan al menos unas tres. Primero, los datos muestran que la forma de desarrollar el negocio es variable a lo largo de los años de experiencia. Segundo, al inicio de los años en algún negocio pareciera ser que la casa es una buena manera de comenzar, esto podría estar asociado a la escasez de recursos financieros para salir de la casa, aunque, en contraparte, el mismo porcentaje realiza su actividad fuera de la casa. Tercero, a mayor nivel de experiencia también aumenta el

desarrollo del negocio fuera de la casa, que se podría deber a una necesidad de crecimiento comercial o la intención de separar negocio de la casa. De este último punto, desde las entrevistas y la revisión del libro “Historias de Valor”, se desprende que ambas razones tienen una fuerza similar como razón para realizar el negocio fuera de la casa.

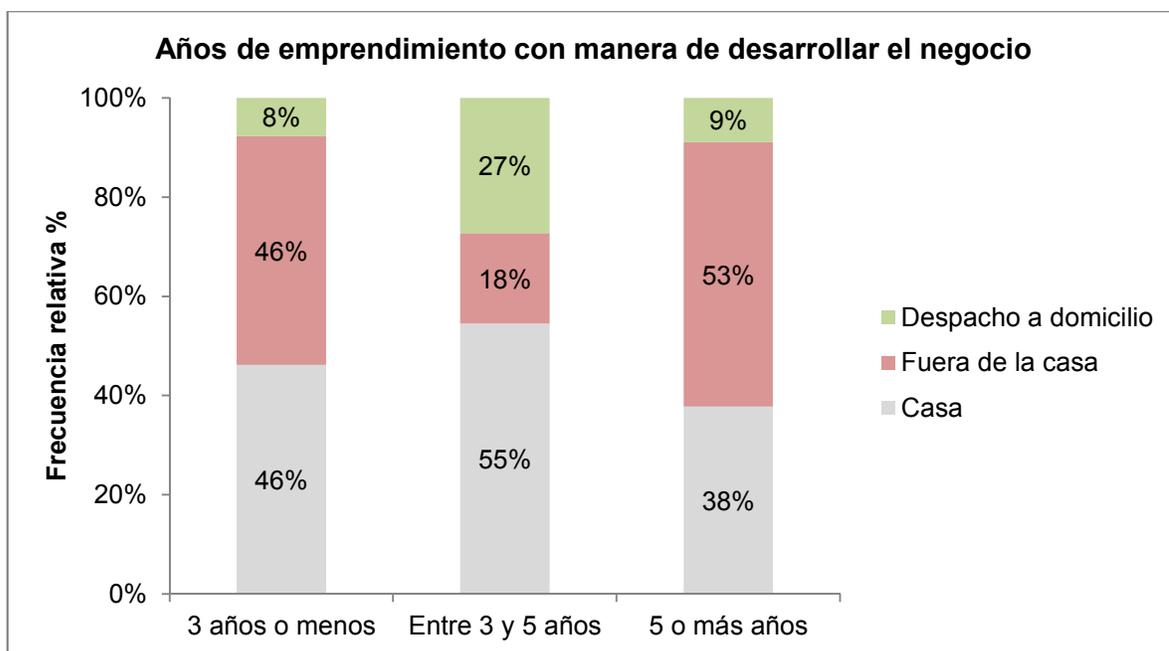


Figura N° 24: apertura años de emprendimiento con manera de desarrollar el negocio

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N° 7 y 14 recodificada. N = 58, total respuestas 69.

5.4.3 Razones por las cuales los beneficiarios de la Fundación Crecer emprenden.

Hasta ahora se han analizado variables socio demográficas y la vinculación que tienen los emprendedores con su negocio, todos datos que ayudan a dar forma y respuesta a los objetivos planteados en esta investigación. A lo largo de este nuevo módulo se estará ingresando a la parte más relevante de la investigación como lo son las preferencias laborales, los motivos para realizar un emprendimiento y la identificación de las ventajas/desventajas de las opciones laborales.

a) Opiniones, apoyo familiar y expectativas del emprendimiento.

Se iniciará la sección analizando la opinión que tienen los encuestados respecto del emprendimiento. El 47% de ellos opina que emprender es más fácil que trabajar apatronado versus un 36% que sostiene que emprender es más difícil que trabajar de manera dependiente, no obstante un 12% piensa que emprender es igual de fácil o difícil que trabajar dependiente. Si bien decir que el 47% siente que es más fácil emprender que trabajar dependiente, este resultado por sí sólo no permite comprender en su totalidad los motivos para emprender, sin embargo es un hallazgo interesante ya que una motivación para emprender sería la sensación de que el trabajo por cuenta propia es más fácil que el trabajo apatronado. La apertura de este análisis se puede encontrar en la figura N° 25.

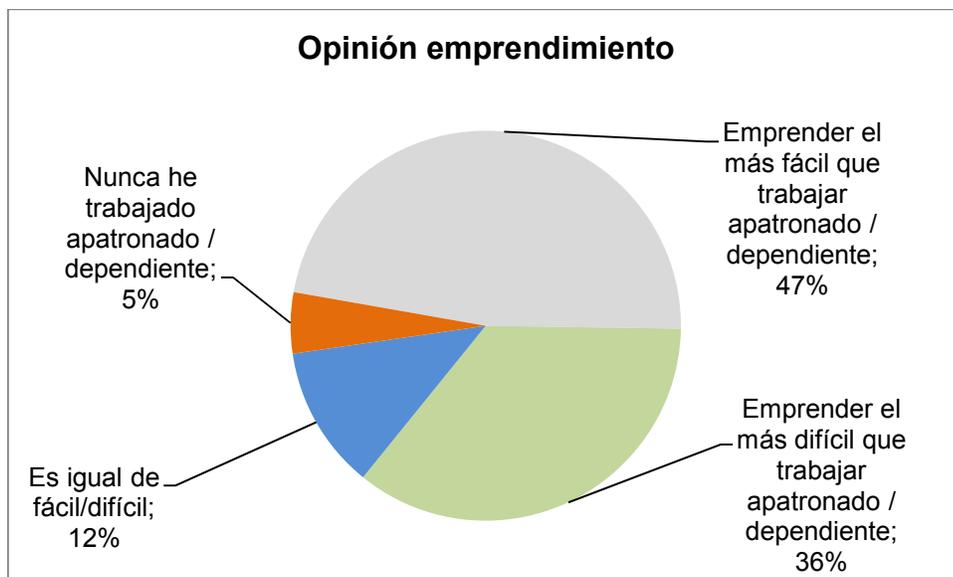


Figura N° 25: Opinión emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°17: ¿Considera que emprender es más fácil o más difícil que trabajar apatronado? N = 59.

Otro punto que resulta interesante de abordar como un posible motivo o freno para seguir con un emprendimiento es el apoyo de los más cercanos, en este caso la familia. En particular, como se indica en la figura N° 26, un 85% de los encuestados siente que tiene el apoyo familiar, lo que es una excelente noticia

considerando que un denominador común en los negocios exitosos vistos desde el libro “Historias de Valor” es el soporte del parentesco más cercano.

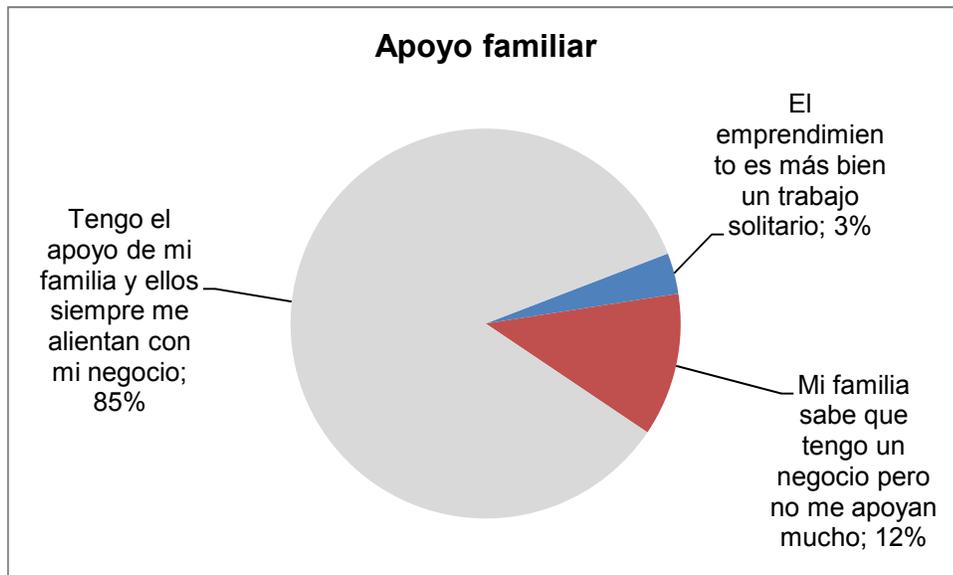


Figura N° 26: Apoyo familiar.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°21: ¿Con cuál de las siguientes frases se siente más identificado? N = 59.

Otra de las variables que se consultaron fue a acerca de las expectativas vinculadas al emprendimiento. Resulta altamente tranquilizador que el 92% de las opiniones son positivas acerca del emprendimiento, asimismo se puede vislumbrar que el 0% afirma que sus expectativas no se cumplieron o bien fueron peor de lo que pensaban. Apertura de los resultado en la figura N° 27.

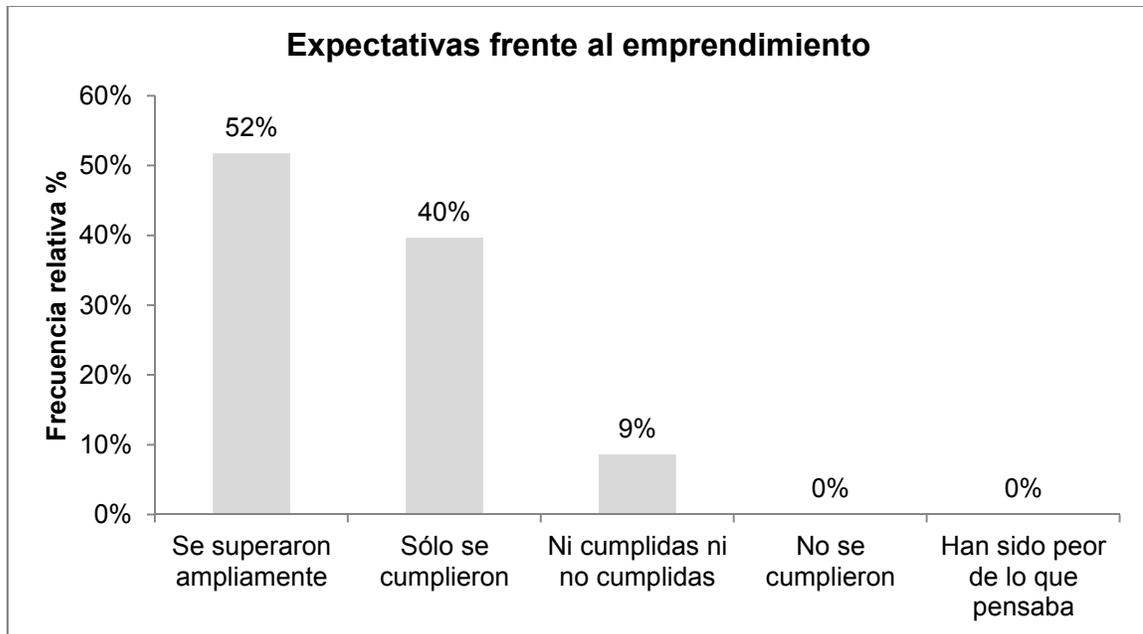


Figura N° 27: Expectativas frente al emprendimiento

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°22: Pensando en sus expectativas frente al emprendimiento... N = 58.

Una intersección atractiva de estudiar son aquellas personas que sienten que sus expectativas del emprendimiento “se superaron ampliamente” con la opinión respecto del emprendimiento. En la figura N° 28 se recodificó la pregunta N° 22 separando a las personas que respondieron que las expectativas “se superaron ampliamente” de aquellas que escogieron alguna otra opción. Para quienes respondieron que el emprendimiento es más difícil que el trabajo apatronado, un 55% siente que sus expectativas sólo se cumplieron o menos. En contraste, aquellos que piensan que el emprendimiento es más fácil que el trabajo apatronado un 50% sostiene que sus expectativas se superaron ampliamente, sin embargo el mismo porcentaje afirmar que sus expectativas cuando mucho se cumplieron. Este resultado explica que no necesariamente quienes tienen una mejor impresión del emprendimiento son aquellos que piensan que llevar un negocio es más fácil. Por último, las personas que se manifiestan indiferentes frente a lo fácil/difícil del emprendimiento son quienes creen que sus expectativas se superaron ampliamente.

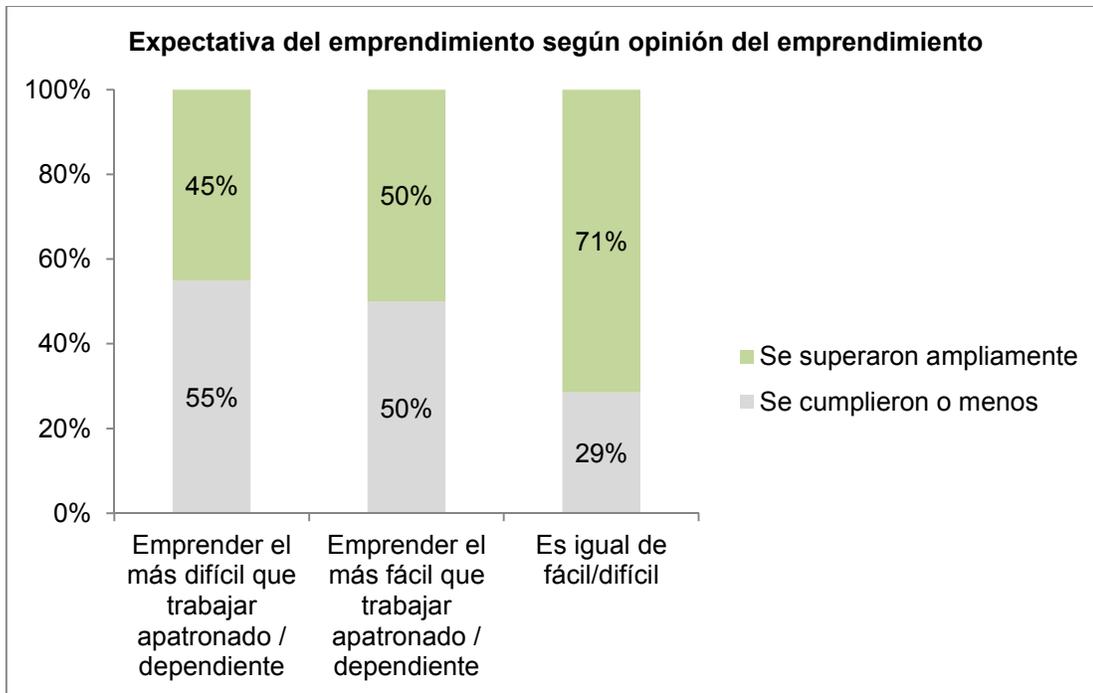


Figura N° 28: Expectativa del emprendimiento según opinión del emprendimiento
 Fuente: Elaboración propia.
 Pregunta N° 17 y 22 recodificada. N = 55.

b) Ventajas y desventajas trabajo independiente.

Comenzando por las ventajas de tener una ocupación como independiente no existen grandes sorpresas en los resultados comparándolos con los hallazgos de Fuentes, F. et al. (2012), Gonzalez, M. (2001) y Portes, A. et al. (2004) donde se esgrimen básicamente los resultados que se obtuvieron en la encuesta. En las tres primeras opciones más señaladas están aquellas que se definieron como “Factores personales no demográficos” tales como: flexibilidad de horario (29%), no tener un jefe (18%) e incrementar los ingresos por sobre un trabajo dependiente (13%). En contraparte la opción menos destaca fue que no era tener estudios para emprender (3%); mayor detalle en figura N° 29. Requiere dar un minuto de reflexión a la opción más escogida como la principal ventaja de ser emprendedor (flexibilidad de horario). Para esto se debe recordar que más del 90% de los encuestados corresponden a mujeres, de las cuales la mayoría son jefas de hogar. Como se revisó en las entrevistas personales y en el libro “Historias de Valor”, varias de estas mujeres tenían un pasado de precariedad y

vulnerabilidad, incluso algunas de ellas madres solteras o madres con segundas parejas. Estas características pasan a ser claves para comprender el valor de tiempo en la población. En Chile, aún existe un alto grado de machismo, por lo tanto todavía se puede percibir que la mujer es quien lleva la casa, independientemente de si ella debe cumplir con alguna tarea laboral, entonces, bajo estas condiciones, la flexibilidad del tiempo para cumplir tareas domésticas resulta clave para esta población.

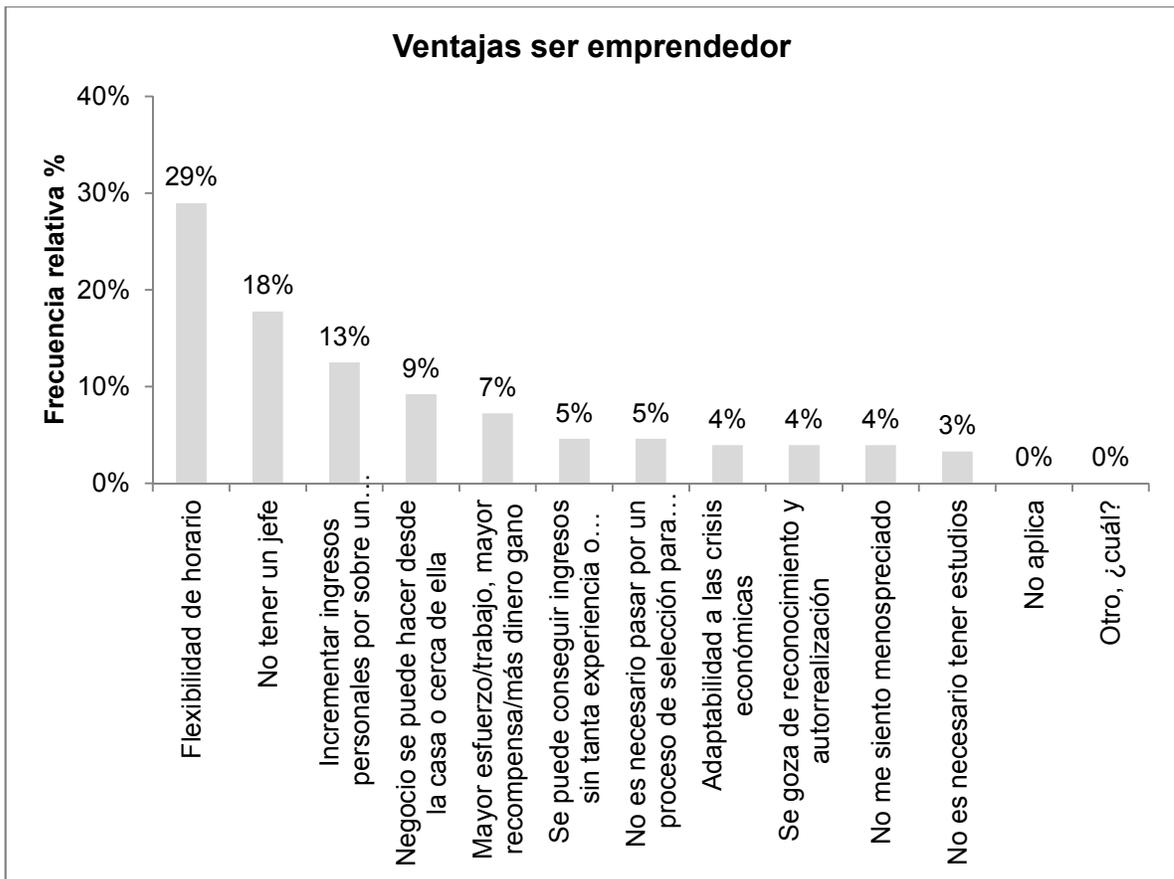


Figura N° 29: Ventajas de ser emprendedor

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°19: ¿Cuáles cree Ud. que son las ventajas de ser emprendedor? N = 53, total respuestas 152.

En cuanto a las desventajas de ser emprendedor las tres primeras menciones, que juntas acumulan un 55%, se relacionan directa o indirectamente con la capacidad de percibir ingresos inmediatos más que con otro tipo de razones. De este resultado se puede inferir que dado lo frágil de la condición socio

económica de la población encuestada la capacidad de generar ingresos está en primera línea de prioridades. Si bien estos resultados eran esperables, no han sido abordados por la literatura como alguna variable que pueda frenar el comenzar con un emprendimiento o como parte del análisis de riesgo de un negocio. En general, la literatura está relacionada a los frenos no monetarios, no obstante en este estudio las tres primeras preferencias de las *desventajas* tienen relación con la generación de ingresos inmediatos. Apertura de resultados en la figura N° 30.

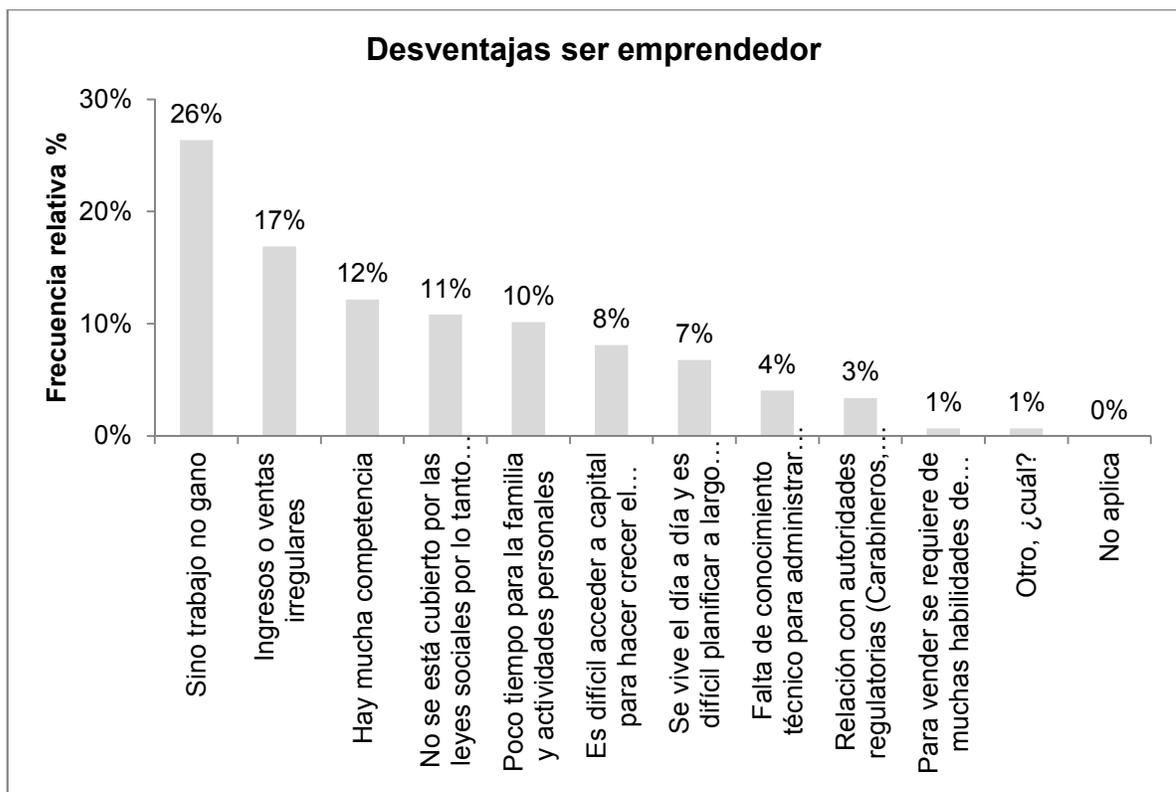


Figura N° 30: Desventajas de ser emprendedor

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°20: ¿Cuáles cree Ud. que son las dificultades o desventajas de ser emprendedor? N = 56, total respuestas 148.

En este punto se hace necesario recordar el objetivo específico "Identificar las ventajas y desventajas que los beneficiarios observan para las diversas trayectorias laborales". Ciertamente a través de las preguntas N° 19 y 20 del cuestionario, representadas en las figuras N° 29 y 30, se pudo dar respuesta a una parte del objetivo específico, en efecto las principales ventajas del emprendimiento tienen relación directa con mantener un independencia en las decisiones de uso

del tiempo, labores a realizar y forma de ganar el dinero. En la vereda opuesta están las desventajas de ser emprendedor, donde vencen las opciones relacionadas a la posibilidad de generar mayor o menor ingresos durante un periodo determinado.

c) *Ventajas y desventajas trabajo dependiente.*

De manera similar al punto anterior, se comenzará las ventajas para luego pasar a las desventajas.

Las ventajas sorprenden por sus resultados en cuanto a la cantidad de menciones de las dos primeras mayorías. Como se aprecia en la figura N° 31, se encuentra un factor previamente definido como “estructural”, estando como primera preferencia la cobertura de protección social, desenlace inesperado de la investigación debido a que según la revisión bibliográfica esto no parecía una de las mayores ventajas. Al pensar de manera distinta, las ventajas de los trabajos dependientes pueden ser también vistas como motivadores para mantenerse en un trabajo dependiente o bien como un freno para ser independiente, argumento que se esgrime poco en la literatura revisada. En segundo lugar de preferencias en las ventajas de los trabajos dependientes se encuentra la opción “es más fácil acceder a préstamos ya que tengo un contrato de trabajo”. A todas luces es posible relacionar que personas con bajos ingresos, trabajos informales y residentes de lugares vulnerables de la Región Metropolitana tengan poco acceso a créditos formales, de hecho, como se había mencionado, sólo un 10% del GSE “D” posee tarjeta de crédito de acuerdo a AIM (2018), sin embargo se reconoce que se hace más fácil acceder a los préstamos cuando se cuenta con un trabajo formal. En las categorías con menos preferencias está que “sólo se debe tratar con el Jefe Directo y no con tantas personas como proveedores, clientes o empleados”.

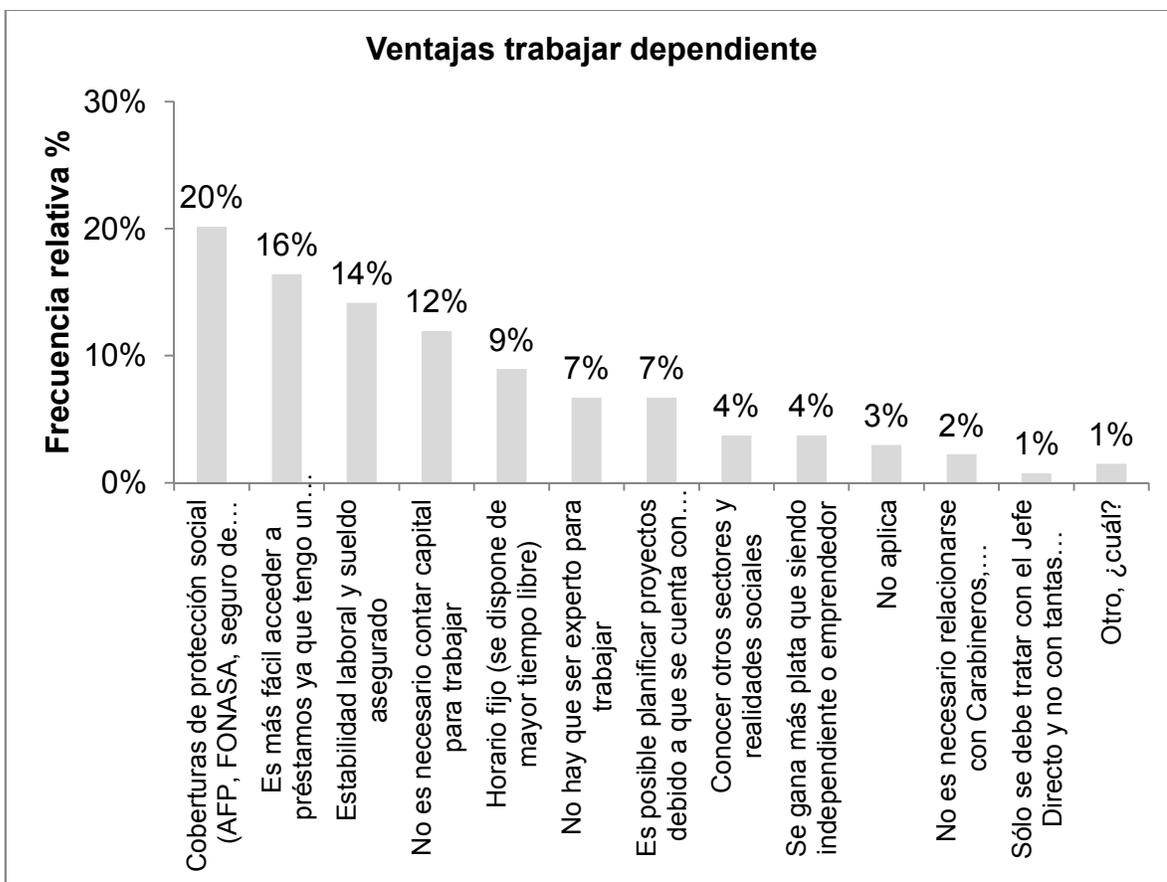


Figura N° 31: Ventajas trabajos dependientes.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°23: ¿Cuáles cree Ud. que son las ventajas de trabajar apatronado o dependiente? N = 55, total respuestas 134.

En el lado opuesto, en las desventajas de los trabajos dependientes, según se aprecia en la figura N° 32, las categorías dominantes son 5, donde todas ellas tienen relación con las condiciones laborales y de mercado. La desventaja con mayor votación es la distancia entre el lugar de residencia y el lugar de trabajo.

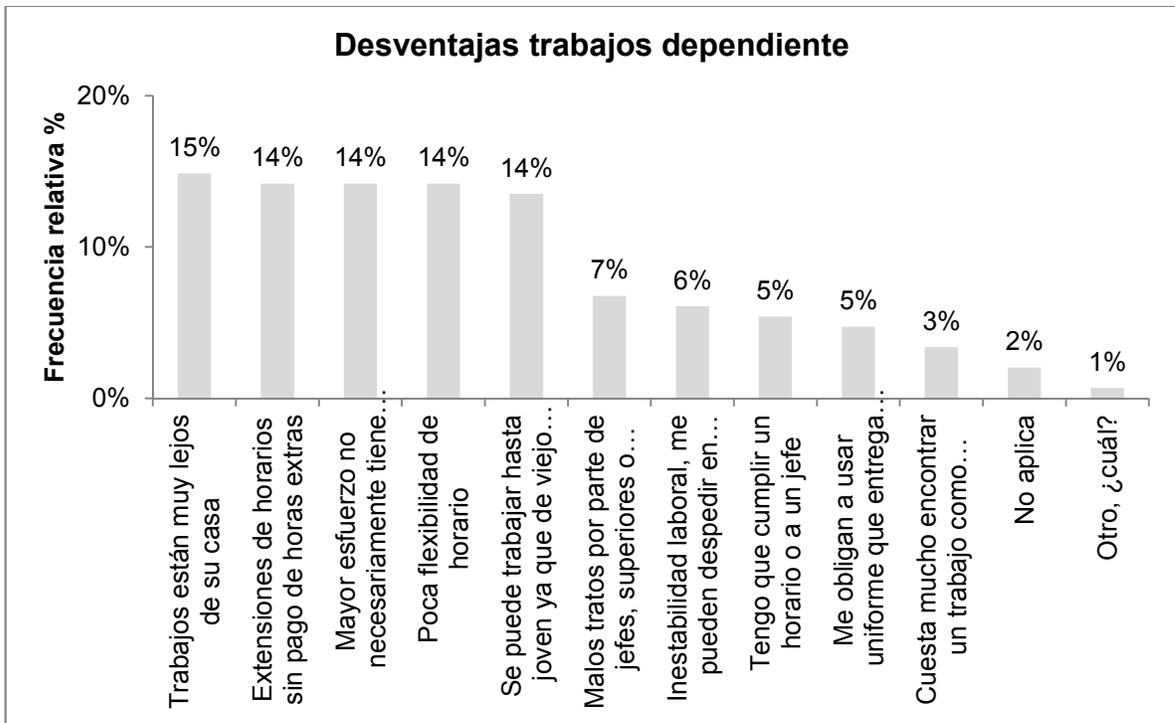


Figura N° 32: Desventajas trabajos dependientes.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°24: ¿Cuáles cree Ud. que son las dificultades o desventajas de trabajar apatronado o dependiente? N = 56, total respuestas 148.

Es preciso finalizar la parte pendiente del objetivo específico “Identificar las ventajas y desventajas que los beneficiarios observan para las diversas trayectorias laborales”. La trayectoria laboral a completar son los trabajos dependientes, de modo que las ventajas más valoradas corresponden al aseguramiento de ingresos en la época de jubilación, la seguridad social, y el acceso a créditos formales. Estos resultados no deberían sorprender considerando la vulnerabilidad económica de los participantes de la Fundación Crecer, de forma tal que parece de sentido común que las personas estén preocupadas de los ingresos futuros y bienestar presente. Además como es de prever, la gran mayoría de los chilenos tiene que endeudarse para crecer en lo material, por lo tanto no tener acceso a créditos restringe el crecimiento de estas personas.

Ahora bien, desde la perspectiva de las desventajas de los trabajos dependientes se observa claramente factores “estructurales” incluso alguna de

ellas al límite de la ética empresarial. Cuatro de las cinco primeras preferencias calzan con lo mencionado precedentemente (extensiones de horarios sin pago de horas extras, mayor esfuerzo no necesariamente tiene mayor recompensa, poca flexibilidad de horario, se puede trabajar hasta joven ya que de viejo no nos contrata nadie).

d) *Motivos para emprender.*

En esta sección se analizarán las preguntas relacionadas a los motivos para emprender, las cuales corresponden a las preguntas N° 18 y 25 del cuestionario.

Comenzando por la pregunta N° 18, como se distingue en la figura N° 33, la torta se reparte de manera bastante homogénea entre las opciones de respuesta. El 23% (13 casos) declaró que siempre han trabajado por cuenta propia o como emprendedor. Por otro lado el 29% manifestó que no pensó nunca que sería emprendedor y que por necesidad tuvo que emprender. Dentro de quienes expresaron que a pesar de tener u optar a trabajos dependientes, un 24% antepuso el cuidado familiar por sobre el trabajo apatronado, lo que deja en evidencia la vulnerabilidad de este grupo de personas – la mayoría mujeres - en cuanto a las redes como a los ingresos monetarios. En otros grupos de personas las redes tienden a apoyar en el cuidado familiar o bien el nivel de ingresos permite delegar el cuidado familiar durante una jornada laboral. Como se comprenderá, sin una regulación al respecto, las empresas no contratan a personas que deban utilizar la mayor cantidad de su tiempo en tareas domésticas, por lo tanto estas personas se les determina estructuralmente a dedicarse a un trabajo independiente. El último grupo declaró que buscaron el emprendimiento de manera voluntaria.

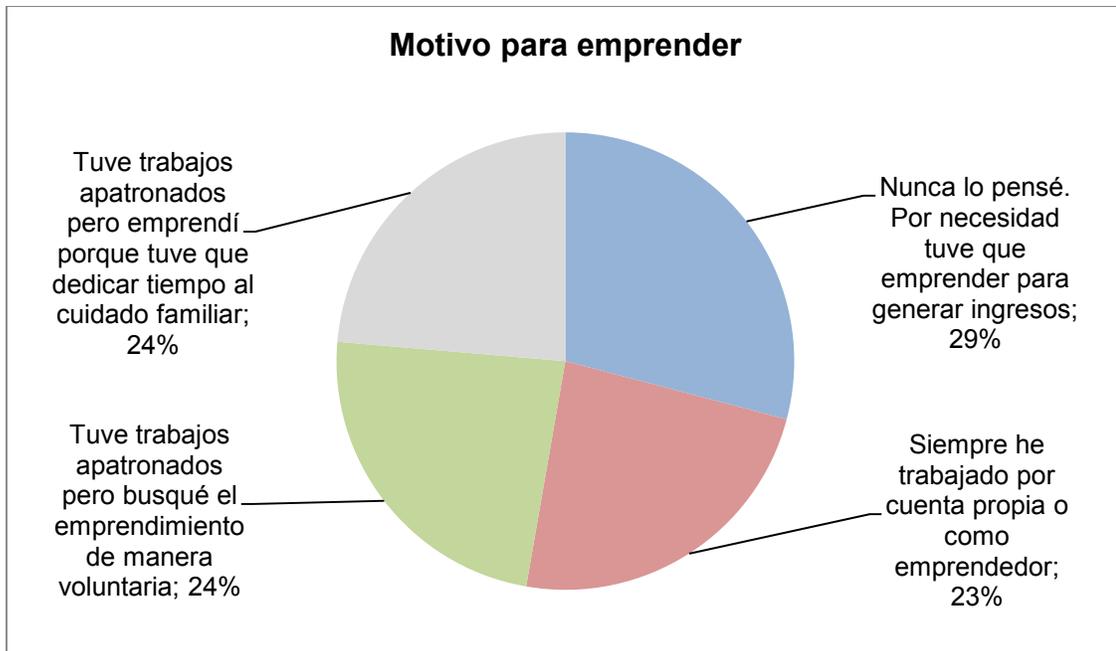


Figura N° 33: Motivos para emprender.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°18: ¿Alguna vez pensó que iba a ser un emprendedor? N = 55¹¹.

La siguiente pregunta de la encuesta que se analizará será la N° 25, la cual se puede observar en la figura N° 34, donde además se indica que el principal motivo para comenzar con el emprendimiento fue la flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos, resultado de todas formas esperables considerando las preferencias de la pregunta N° 18 y los resultados de casi todos los autores revisados en el apartado bibliográfico. La segunda preferencia, ligada a factores personales y emocionales consiste en la demostración personal y del entorno de que es posible salir adelante a pesar de las opiniones de terceros.

¹¹ Se eliminan 4 encuestas por inconsistencias entre las respuestas de la pregunta N° 15 y 18.

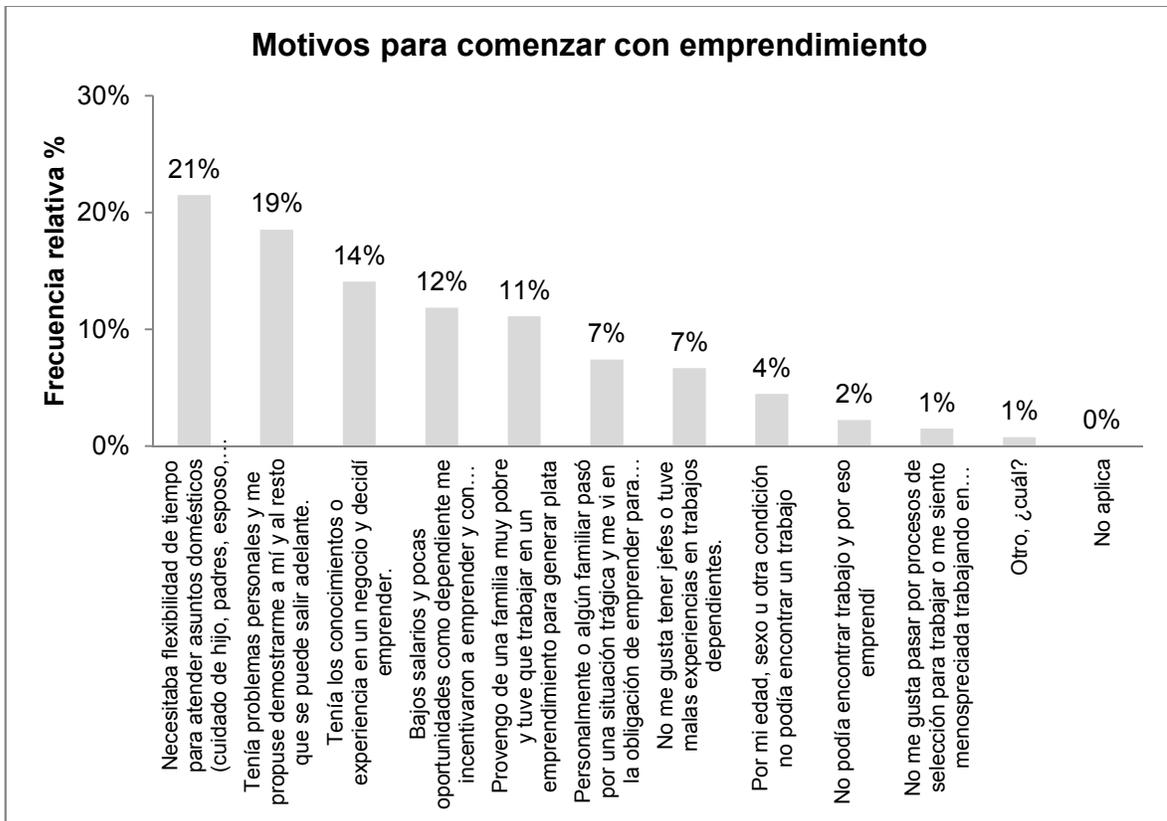


Figura N° 34: Motivos para comenzar emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°25: Piense por un momento cuando comenzó con el emprendimiento..... este comenzó por? N = 57, total respuestas 135.

Las figuras N° 33 y 34 ayudarán a responder otro de los objetivos específicos de la investigación: “Determinar los motivos para realizar un emprendimiento”. En este caso en particular los resultados no sorprenden dado que Ruiz et al (2013) y Freije, S. (2002) habían encontrado factores similares como principales motivadores para emprender, así pues las razones para emprender van desde una decisión voluntaria de tener un propio negocio hasta personas que ni pensaron nunca tener un trabajo por cuenta propia y llegaron a el por necesidad. Conjuntamente la flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos y el orgullo propio también surgen como principales influyentes para levantar un emprendimiento.

e) **Preferencias laborales.**

Para evaluar las preferencias pasadas se planteó una pregunta que supone que los entrevistados piensen cuando eran más jóvenes o bien se imaginaran en esa posición. A ellos se les pregunta directamente por su preferencia laboral teniendo como opciones trabajos dependientes o independientes, así entonces como se observa en la figura N° 35 el 83% hubiese preferido ser independiente, mientras que el 17% prefiere la opción dependiente.

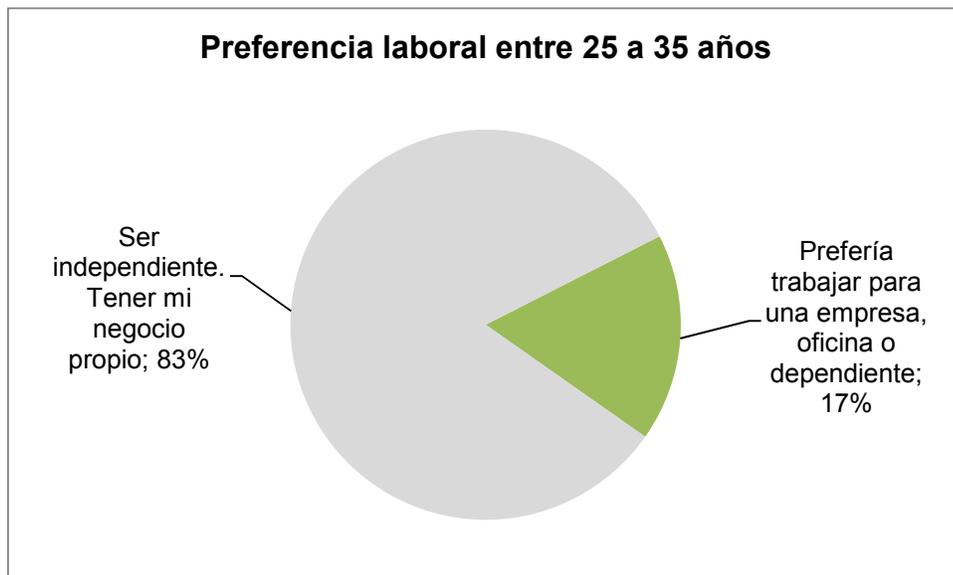


Figura N° 35: Preferencia laboral, suponiendo entre 25 a 35 años.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°26: Suponga que Ud. tiene entre 25 y 35 años. En esa época hubiese preferido. N = 58.

Respecto de las preferencias actuales, esta fue consultada a través de la simulación de situación imaginaria donde se ofrecía un aumento de un 25% de los ingresos actuales, con todo el 76% de la población sostiene que se quedaría con el emprendimiento versus un 24% que pensaría el ofrecimiento. Ver figura N° 36 para mayor detalle.

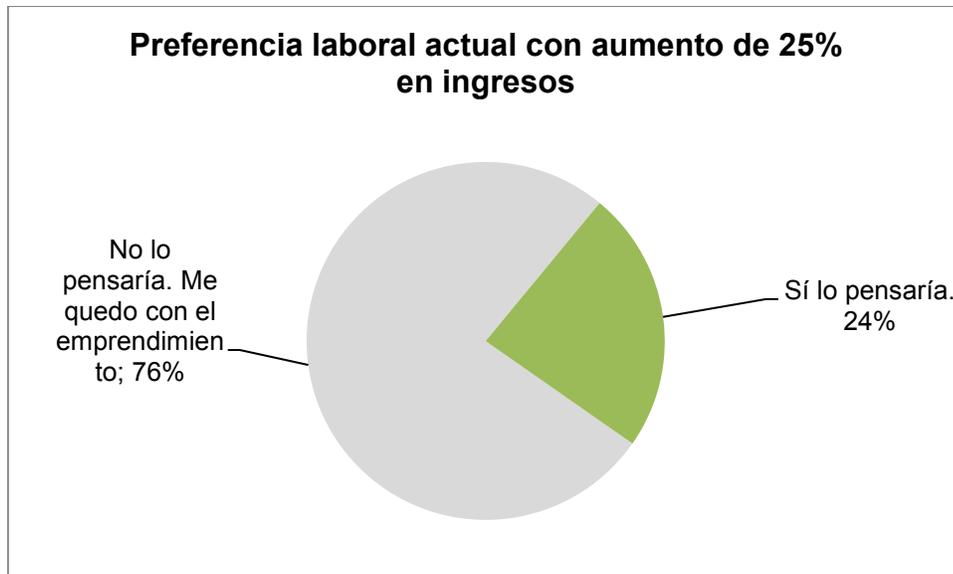


Figura N° 36: Preferencia laboral actual.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°27: Pensado en el presente, si tuviese una oferta laboral atractiva, donde su sueldo es un 25% mayor a lo que gana como emprendedor, ¿pensaría la oferta para trabajar apatronado? N = 59.

Por último, las preferencias laborales futuras se preguntó directamente a través de una visión a cinco años. Según se muestra en la figura N° 37 el 88% prefiere seguir como emprendedor y sólo a un 5% le gustaría encontrar un trabajo dependiente.

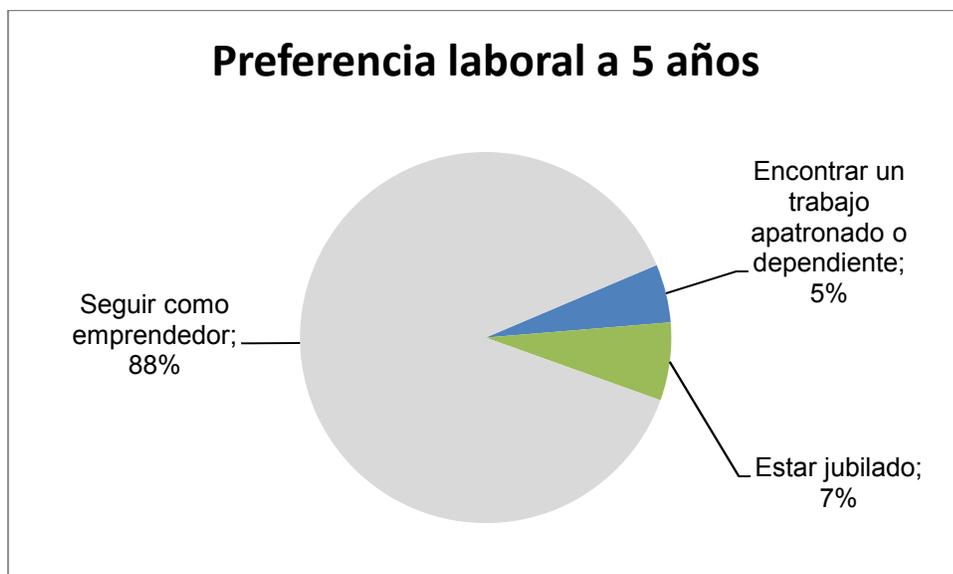


Figura N°37: Preferencia laboral futura.

Fuente: Elaboración propia.

Pregunta N°28: Pensando en un futuro a 5 años, Ud. preferiría: N = 59.

Como resultado de las preferencias laborales expuestas en las figuras N° 35, 36 y 37 es posible dar respuesta al objetivo específico pendiente de analizar: “Indagar en las preferencias laborales, pasadas, actuales y futuras, de los beneficiarios de la Fundación Crecer”. Si bien se ha dado respuesta al objetivo específico vale la pena plantear una nueva interrogante a la luz de los resultados, ¿Por qué las personas están tan vinculadas a sus emprendimientos a pesar de no tener protección social, tener la opción de un trabajo dependiente y del sentimiento de ingresos irregulares? La respuesta no es única sino que multifactorial y no necesariamente ligado a un tema monetario. Por una parte, el nivel de educación, la edad y la ubicación geográfica que en promedio tienen las personas de la fundación no les permite optar a mejores oportunidades laborales y por lo tanto sienten que en un emprendimiento pueden generar más ingresos que en un trabajo como dependiente. Otro factor que emerge desde la misma investigación es que la mayoría de los beneficiarios son mujeres jefes de hogar donde además tienden a ser el principal aporte de ingresos al hogar, por lo tanto la necesidad de tiempo disponible para tareas domésticas y lograr que la logística de un hogar se pueda mantener en el día a día resulta ser un atributo que está por sobre, por ejemplo, tener cobertura de protección social. Adicionalmente el sentimiento de la lejanía de los trabajos dependientes restringe aún más las posibilidades de optar a este tipo de trabajos y por lo tanto refuerza el valor del tiempo y la flexibilidad de este. Finalmente, y no por eso menos importante, el vivir en una situación de vulnerabilidad y la pocas opciones que tienen de salir de esa situación hace que el ser emprendedores, sacar adelante un negocio, poder generar ingresos a través de su propio trabajo y de alguna manera “hacerse” su propio sueldo representa un sentimiento de autorrealización y superación que se ve reflejado en los resultados de encuestas con una alta preferencia.

5.4.4 *Análisis de correspondencia múltiple.*

A lo largo de la investigación se han observado algunas diferencias en los perfiles de los encuestados, especialmente en términos de edad, ingreso y nivel

de educación. Hasta ahora se han realizado acercamientos a análisis bi-variados (figura N° 9, 16, 24 y 28, conjuntamente con tabla N° 5) los cuales han ayudado a comprender mejor a la población, no obstante para profundizar en total entendimiento se requiere un análisis que logre identificar las correlaciones que existen entre más de dos categorías.

Previo a describir los análisis de correspondencia múltiple que se realizaran corresponde exponer como la Fundación opera en el día a día. El personal en terreno corresponde a dos trabajadoras sociales quienes reportan a una Gerente y además mantienen el contacto directo con los beneficiarios. Por su parte la Gerente tiene tareas administrativas, de difusión, captación de nuevas donaciones y de terreno. Finalmente se encuentran los voluntarios que cumplen funciones de profesores, investigadores u otras actividades. Entender la logística, el trabajo y tareas que se realizan en la Fundación es de vital importancia cuando se piensan en los análisis a la encuesta. Como el lector puede avizorar, los recursos son escasos y las necesidades por resolver innumerables, por lo que hacer millones de cruces entre variables sólo aumentaría la cantidad de análisis sin que estos puedan llegar a ser un real aporte a la gestión Fundación considerando a que en la práctica no se podrían ejecutar actividades diferenciadas para todos los perfiles deseados. A pesar de las restricciones, si es posible realizar ciertos análisis que pueden ser de ayuda a la Fundación. En virtud de lo expuesto los análisis de correspondencia múltiple se constituirán con las siguientes variables:

- Edad, con apertura entre mayores y menores de 45 años (pregunta N° 1 de encuesta).
- Nivel educacional, con separación de entre quienes tiene media incompleta o menos con media completa o superior (pregunta N° 6 de encuesta).
- Ingresos, con división entre quienes obtienen más/menos de 300.000 (pregunta N° 12 de encuesta).
- Apoyo familiar, con separación entre quienes lo tienen y quienes no (pregunta N° 21 de encuesta).

- Ventajas y desventajas de ser emprendedor (pregunta N° 19 y 20 de encuesta, respectivamente).
- Ventajas y desventajas del trabajo dependiente (pregunta N° 23 y 24 de encuesta, respectivamente).
- Motivos para emprender (pregunta N° 25 de encuesta).

Correspondería explicar, de modo general, en qué consisten los análisis de correspondencia múltiple. Es una técnica exploratoria que se orienta a descubrir la forma y relaciones de datos multivariados (tres variables o más). Además permite, a través de un plano cartesiano, situar las distintas categorías. Desde los resultados del análisis de correspondencia múltiple es posible descubrir las correspondencias o asociaciones entre las variables, como también la distancia entre los individuos y las variables, es decir se pueden analizar las similitudes y disimilitudes entre las categorías. Al llevarlo a un gráfico (plano cartesiano) se permite una interpretación relacionada al contexto general de la investigación.

En la práctica existen algunos indicadores u observaciones que son clave en la interpretación de los resultados, estos son:

- Dimensiones: corresponden a un grupo de variables que se reúnen en una “dimensión”, la cual debe ser interpretada por el investigador.
- Inercia: corresponde a un índice de varianzas y varía entre 0 y 1. Se refiere a la dispersión de los puntos. Se dice que una inercia media de 75,1% corresponde a que la dimensión 1 y 2 explican el 75% de la variabilidad del perfil.
- Mientras los puntos (categorías) del plano cartesiano estén más alejados del origen mejor representada estarán.
- Mientras más alejadas estén las categorías entre sí menos asociación existirá entre ellas, y viceversa.
- Existen categorías activas: Son aquellas con las cuales se calculan y construyen las dimensiones para los perfiles y variables analizadas, también:

- Existen categorías suplementarias, que no son utilizadas para el cálculo del perfil, sin embargo se visualizan junto a las activas con el fin de identificar la distancia que existe con ellas.

a) Correspondencia múltiple, ingresos por perfil.

En la encuesta se consulta por una serie de variables demográficas, las cuales se pueden unir en un solo modelo que permitiría visualizar la mezcla que tiene mayores probabilidades de generar mayores ingresos. Este modelo de análisis de correspondencia múltiple tiene como variables suplementarias:

- Edad.
- Nivel de ingresos.
- Nivel educacional.
- Apoyo familiar.

Al observar la figura N° 38 se aprecian dos cuadros de colores insertos; el de la derecha indica una cercanía entre quienes generan ingresos sobre los \$300.000, son menores de 45 años y tienen educación media completa o más. En el segundo cuadro, de la izquierda muestra una asociación entre quienes generan ingresos menores a \$ 300.000, son mayores de 45 años y tiene un nivel educacional media incompleta o menor. Un tema en particular es el apoyo familiar, punto que se encuentra en medio de la educación, ingresos y educación, lo que indica que no parece ser un predictor de un mayor o menor nivel de ingresos. Finalmente señalar que la inercia total del modelo es un 69% (ambas dimensiones representan el 69% de las variables). En anexo N° 4 se pueden encontrar los resultados del resumen del modelo, correlaciones de las variables transformadas, medidas de discriminación y figura de medidas de discriminación.

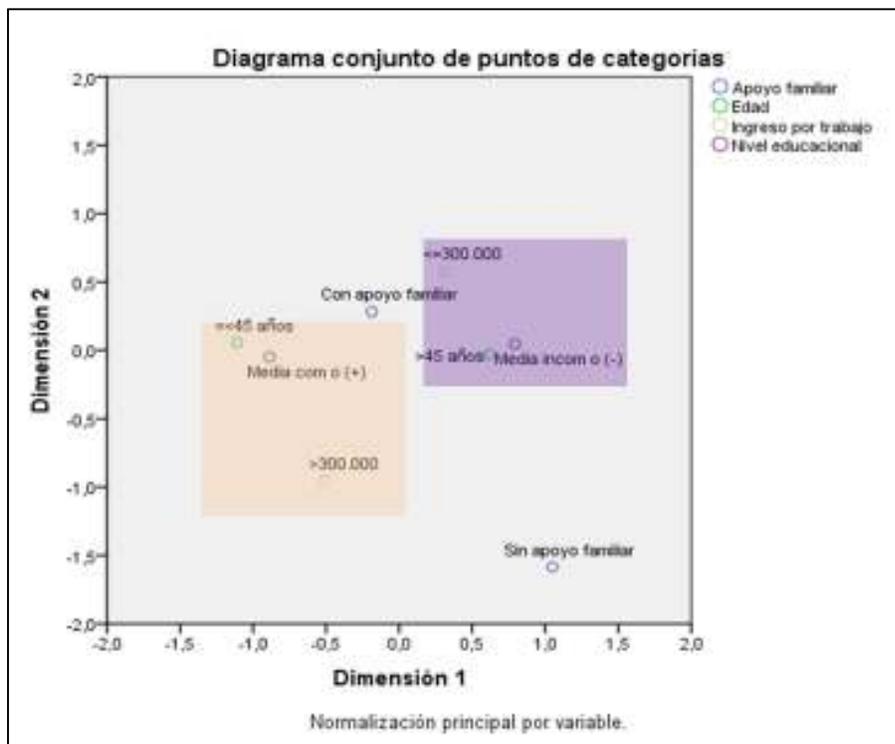


Figura N° 38: Análisis de correspondencia múltiple, ingresos por perfil.
 Fuente: Elaboración propia. N = 53.

b) Correspondencia múltiple, ventajas ser emprendedor.

A través de la pregunta N° 19 (¿Cuáles cree Ud. que son las ventajas de ser emprendedor?, figura N° 29) del cuestionario aplicado a la población del estudio se indaga acerca de las ventajas que ellos encontraban al trabajo independiente. La pregunta N° 19 tiene 13 diferentes variables, aunque sólo 6 explican más del 80% de las preferencias, es por este motivo que el análisis se realizará con las variables más relevantes. Es así que la representación tendrá las siguientes categorías:

- VE¹² (01): Flexibilidad de horario. Variable activa
- VE (02): No tener un jefe. Variable activa
- VE (03): Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado. Variable activa.
- VE (04): Se puede conseguir ingresos sin tanta experiencia o conocimientos. Variable activa.

¹² VE: Ventajas emprendimiento

- VE (06): Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana. Variable activa.
- VE (07): Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella. Variable activa.
- Edad. Variable suplementaria.
- Nivel de ingresos. Variable suplementaria.
- Nivel educacional. Variable suplementaria.

La figura N° 39 es la representación gráfica de la cercanía o lejanía de las variables del modelo en el plano cartesiano. Luego de analizar en detalle las correlaciones de las variables transformadas (tabla en anexo N° 5) es posible dividir la figura N° 39 en dos partes iguales, resultando dos columnas equivalentes divididas por una línea en el centro.

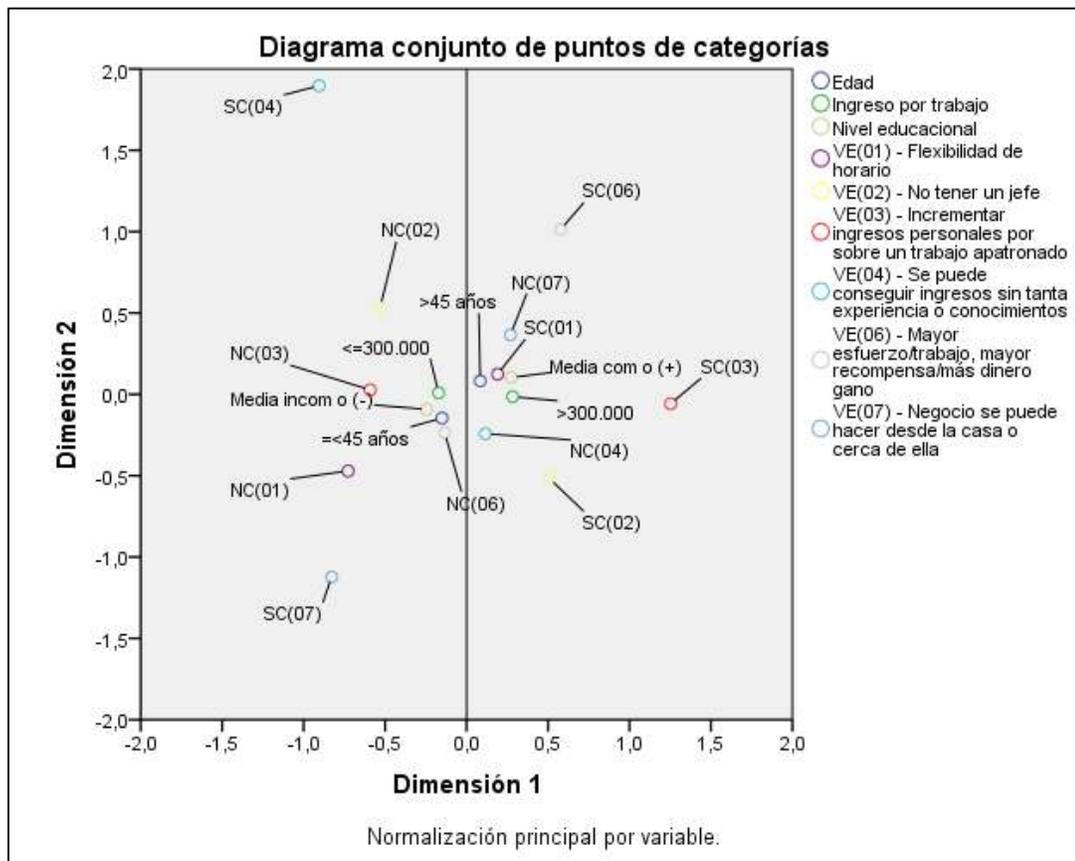


Figura N° 39: Análisis de correspondencia múltiple, ventajas emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia. N = 53.

Donde, por ejemplo, SC (02) se interpreta como “si considera como ventaja no tener un jefe” y NC (01) se interpreta como “no considera como ventaja la flexibilidad de horario”.

Como fruto del análisis de correspondencia múltiple se obtienen dos perfiles, por un lado quienes tienen ingresos menores a \$ 300.000, 45 años de edad o menos y con nivel educacional hasta media incompleta. Este primer grupo de personas ven como ventaja del emprendimiento que se pueden conseguir ingresos sin tanta experiencia y que el negocio se puede hacer desde la casa. En contra parte están aquellos que tienen ingresos mayores a \$ 300.000, son mayores de 45 años con educación media completa o más. Para el segundo grupo las ventajas de ser emprendedor tiene relación con la flexibilidad de horario, no tener un jefe, ganar más dinero por sobre la expectativa de un trabajo dependiente y a mayor esfuerzo debería existir una mayor recompensa. En la última asociación los resultados vienen a confirmar de alguna manera los ciclos de la vida, en el sentido de que a mayor edad hay más responsabilidades familiares y como consecuencia, como se observó en las entrevistas, tener flexibilidad de tiempo y dinero para hacer frente a las responsabilidades se ven como ventajas del emprendimiento. La tabla N° 7 muestra un resumen de las ventajas por perfil.

Tabla N° 7

Ventajas emprendimiento por perfil demográfico

Perfil	Ventajas
Ingresos igual o menores a \$ 300.000, edad menor o igual a 45 años y educación media incompleta o menos	<p>Si considera que se puede conseguir ingresos sin tanta experiencia</p> <p>Si considera se puede hacer negocio desde la casa</p>
Ingresos mayores a \$ 300.000, edad mayores a 45 años y educación media completa o más	<p>Si considera mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana</p> <p>Si considera flexibilidad de horario</p> <p>Si considera incrementar ingresos personales por sobre trabajo apatronado</p> <p>Si considera no tener un jefe</p>

Fuente: Elaboración propia

En anexo N° 5 se pueden encontrar los resultados del resumen del modelo, correlaciones de las variables transformadas, medidas de discriminación y figura de medidas de discriminación.

c) Correspondencia múltiple, desventajas ser emprendedor.

Al igual que en el caso de las ventajas de ser emprendedor, el análisis de correspondencia múltiple de las desventajas de ser emprendedor se realizó con las variables que concentran el 80% de las preferencias de la pregunta N° 20 de la encuesta (¿Cuáles cree Ud. que son las dificultades o desventajas de ser emprendedor?, figura N° 30). Las variables que se consideraron en el modelo fueron:

- DE¹³ (01): Poco tiempo para la familia y actividades personales. Variable activa
- DE (02): Ingresos o ventas irregulares. Variable activa
- DE (03): Sino trabajo no gano. Variable activa.
- DE (04): Hay mucha competencia. Variable activa.
- DE (06): Es difícil acceder a capital para hacer crecer el negocio. Variable activa.
- DE (10): No se está cubierto por las leyes sociales por lo tanto no estoy ahorrando para la jubilación o para afrontar alguna enfermedad. Variable activa.
- Edad. Variable suplementaria.
- Nivel de ingresos. Variable suplementaria.
- Nivel educacional. Variable suplementaria.

En la figura N° 40 se encuentra el resultado del método de interdependencia. Como se puede observar, las variables demográficas de edad, ingresos y edad se encuentran muy cerca del origen y además muy cerca unas de otras en plano cartesiano, lo que conceptualmente significa que dichas variables no discriminan, en otras palabras, estas características no son relevantes. No

¹³ DE: Desventajas emprendimiento.

obstante si se pueden ver otras asociaciones, como por ejemplo, existe una alta asociación entre quienes consideran al unísono: i) una desventaja los ingresos y ventas irregulares, ii) una desventaja “sino trabajo no gano”, iii) no considera una desventaja la competencia, y iv) no considera una desventaja el poco tiempo para compartir con la familia. El resultado que se ha expuesto precedentemente es, en parte, consistente con el análisis univariado revisado a través de la figura N° 30. La consecuencia del modelo es cuestionar a qué se puede deber que la competencia no esté tan relacionada con las desventajas del emprendimiento de relacionadas al ingreso, lo que se podría deber a que el grupo que percibe un mayor nivel de ingresos son quienes tienen esta opinión, situación que se puede ver en la cercanía que tiene el nivel de ingreso sobre \$300.000 y las variables de desventajas de la figura N° 40. Como es usual los detalles del resumen del modelo, correlaciones de las variables transformadas, medidas de discriminación y figura de medidas de discriminación se pueden encontrar en el anexo N° 6.

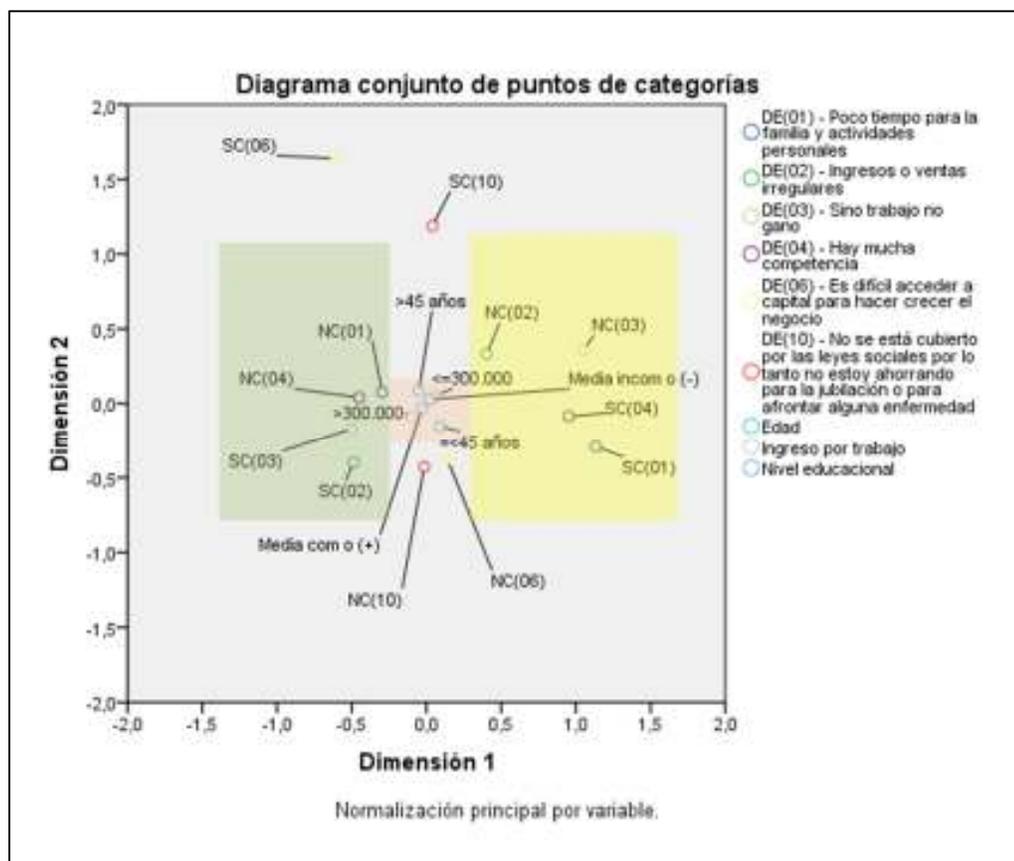


Figura N° 40: Análisis de correspondencia múltiple, desventajas emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia. N = 53.

Donde, por ejemplo, SC (04) se interpreta como “si considera como desventaja que hay mucha competencia” y NC (03) se interpreta como “no considera como desventaja sino trabajo no gana”.

d) **Correspondencia múltiple, ventajas trabajos dependientes.**

Como ha sido la tónica de los análisis de correspondencia múltiple, la exploración acerca de las ventajas de los trabajos dependientes será construido con el 80% de las preferencias identificadas en la pregunta N° 23 ¿Cuáles cree Ud. que son las ventajas de trabajar apatronado o dependiente? expuesta en la figura N° 31. Al mismo tiempo todos los detalles de los resultados se pueden encontrar en el anexo N° 7.

En este apartado las variables que se analizaron fueron:

- VD¹⁴ (01): Horario fijo (se dispone de mayor tiempo libre). Variable activa

¹⁴ VD: Ventajas trabajos dependientes.

- VD (03): Coberturas de protección social (AFP, FONASA, seguro de cesantía). Variable activa
- VD (05): No es necesario contar capital para trabajar. Variable activa.
- VD (06): Estabilidad laboral y sueldo asegurado. Variable activa.
- VD (07): No hay que ser experto para trabajar. Variable activa.
- VD (10): Es posible planificar proyectos debido a que se cuenta con un sueldo fijo a fin de mes. Variable activa.
- VD (11): Es más fácil acceder a préstamos ya que tengo un contrato de trabajo. Variable activa.
- Edad. Variable suplementaria.
- Nivel de ingresos. Variable suplementaria.
- Nivel educacional. Variable suplementaria.

En la siguiente figura N° 41 se pueden reconocer tres rectángulos donde cada uno de ellos representa un símil a un conglomerado. Antes de comenzar a describir cada uno de los rectángulos es relevante indicar que para este análisis el nivel de ingresos está muy cerca del origen, es decir los ingresos no son importantes en este análisis de correspondencia múltiple. Otro punto interesante de la figura N° 41 es el fortalecimiento y cercanía que tienen la edad con el nivel de educación.

El rectángulo de color azul ubicado al centro y a la izquierda de la figura N° 41 se encuentran aquellos que tienen un nivel educacional media completa o más y los menores de 45 años. Ellos son básicamente quienes están más inclinados a ver como ventajas variables relacionadas a la estabilidad presente y futura, ya que observan como ventajas la estabilidad laboral y sueldo asegurado junto con tener coberturas de protección social. Las asociaciones descritas son relevadoras por dos motivos: i) los más jóvenes son quienes tienen mayor conciencia del futuro en cuanto los recursos para la jubilación, oportunidad que podría tomar la Fundación para crear un plan especial para este grupo de personas, ii) son un grupo que tiende a evitar el riesgo ya que ven la estabilidad como un claro indicador de

ventajas. En la tabla N° 8 se encuentra un resumen de las preferencias por perfil. La inercia total del modelo corresponde a 47%.

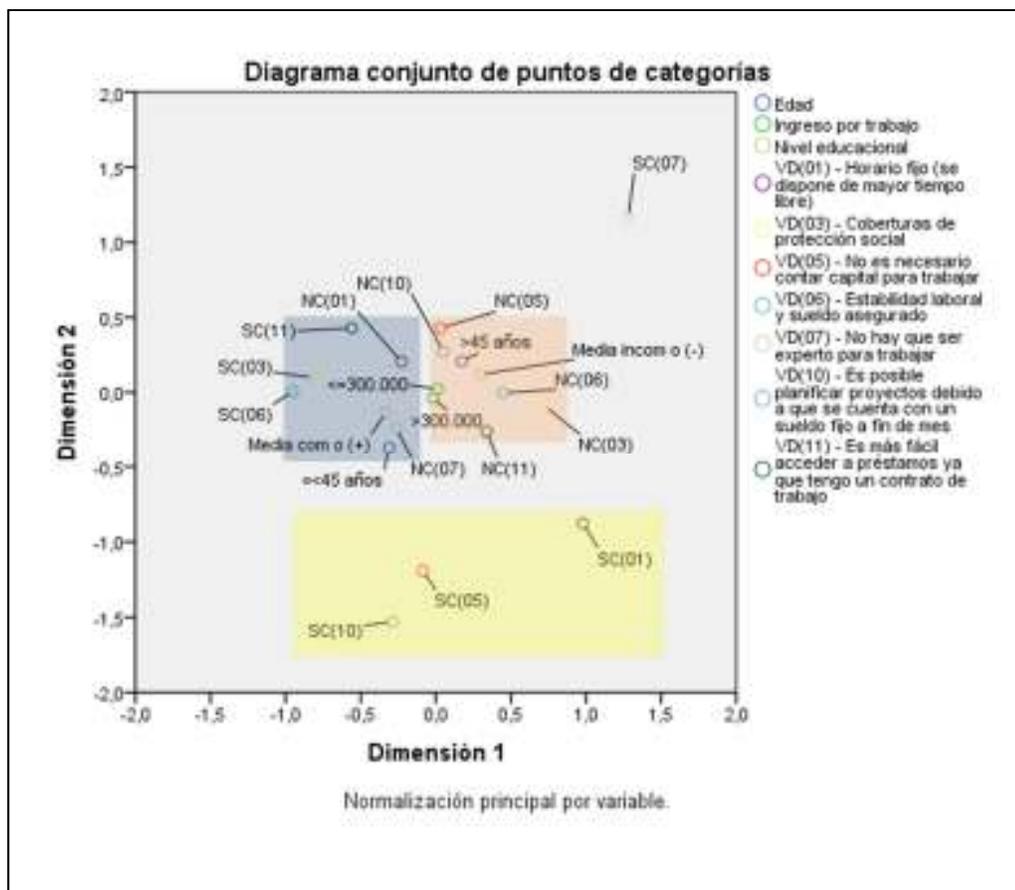


Figura N° 41: Análisis de correspondencia múltiple, ventajas trabajadores dependientes.

Fuente: Elaboración propia. N = 53.

Donde, por ejemplo, SC (03) se interpreta como “si considera como ventaja del trabajo dependiente tener coberturas de protección social” y NC(07) se interpreta como “no considera como ventaja que no hay que ser experto para trabajar”.

Tabla N° 8
 Ventajas trabajo dependiente perfil demográfico

Perfil	Considera ventajas	No considera ventajas
Nivel educacional media completa o más, y edad menor o igual a 45 años	Es más fácil acceder a préstamos ya que se tiene un trabajo Estabilidad laboral y sueldo asegurado Tienen coberturas de protección social	Horario fijo (se dispone de mayor tiempo libre) No hay que ser experto para trabajar
Nivel educacional media incompleta o menos, y mayores de 45 años		No es necesario contar con capital para trabajar Es posible planificar proyectos debido a que se cuenta con un sueldo fijo a fin de mes Estabilidad laboral y sueldo asegurado Coberturas de protección social
No definido	Es posible planificar proyectos debido a que se cuenta con un sueldo fijo a fin de mes No es necesario contar con capital para trabajar Horario fijo (se dispone de mayor tiempo libre)	

Fuente: Elaboración propia

e) Correspondencia múltiple, desventajas trabajos dependientes.

Las opiniones respecto de las desventajas de los trabajos dependientes se consultó a través de la pregunta N° 24 del cuestionario, ¿Cuáles cree Ud. que son las dificultades o desventajas de trabajar apatronado o dependiente? El 80% de las preferencias fueron expuestas en la figura N° 32 y con ellas se realizó el análisis de correspondencia múltiple de esta sección, en particular se utilizaron las siguientes variables:

- DD¹⁵ (01): Extensiones de horarios sin pago de horas extras. Variable activa
- DD (02): Poca flexibilidad de horario. Variable activa

¹⁵ DD: Desventajas trabajos dependientes.

- DD (03): Mayor esfuerzo no necesariamente tiene mayor recompensa. Variable activa.
- DD (05): Malos tratos por parte de jefes, superiores o profesionales. Variable activa.
- DD (06): Trabajos están muy lejos de su casa. Variable activa.
- DD (08): Inestabilidad laboral, me pueden despedir en cualquier momento. Variable activa.
- DD (10): Se puede trabajar hasta joven ya que de viejo no nos contrata nadie. Variable activa.
- Edad. Variable suplementaria.
- Nivel de ingresos. Variable suplementaria.
- Nivel educacional. Variable suplementaria.

En la figura N° 42 está el resultado del análisis de correspondencia múltiple de las desventajas de los trabajos dependientes. Lo primero es indicar que las variables demográficas no son relevantes en el análisis, esto porque todas ellas se encuentran muy cerca del origen del plano cartesiano. En el interior de la figura N° 42 se encuentra un rectángulo de color amarillo, lugar donde se agrupan quienes opinan que las desventajas de los trabajos dependientes son: la poca relación que existe entre el esfuerzo y la recompensa, el riesgo de ser despedido y quedar sin ingresos, se puede trabajar hasta joven porque después de difícil encontrar un trabajo, y extensiones de horario sin pago de horas extras. Todas estas desventajas tienen en común el nivel de ingreso que se puede percibir en el presente o futuro. Por otro lado emergen las personas que consideran como desventajas temas no relacionados tan directamente con el nivel de ingresos como lo son la lejanía de los trabajos de su lugar de residencia y la existencia de la poca flexibilidad de horario.

Como es costumbre los resultados del resumen del modelo, correlaciones de las variables transformadas, medidas de discriminación y figura de medidas de discriminación se encuentran en el anexo N° 8.

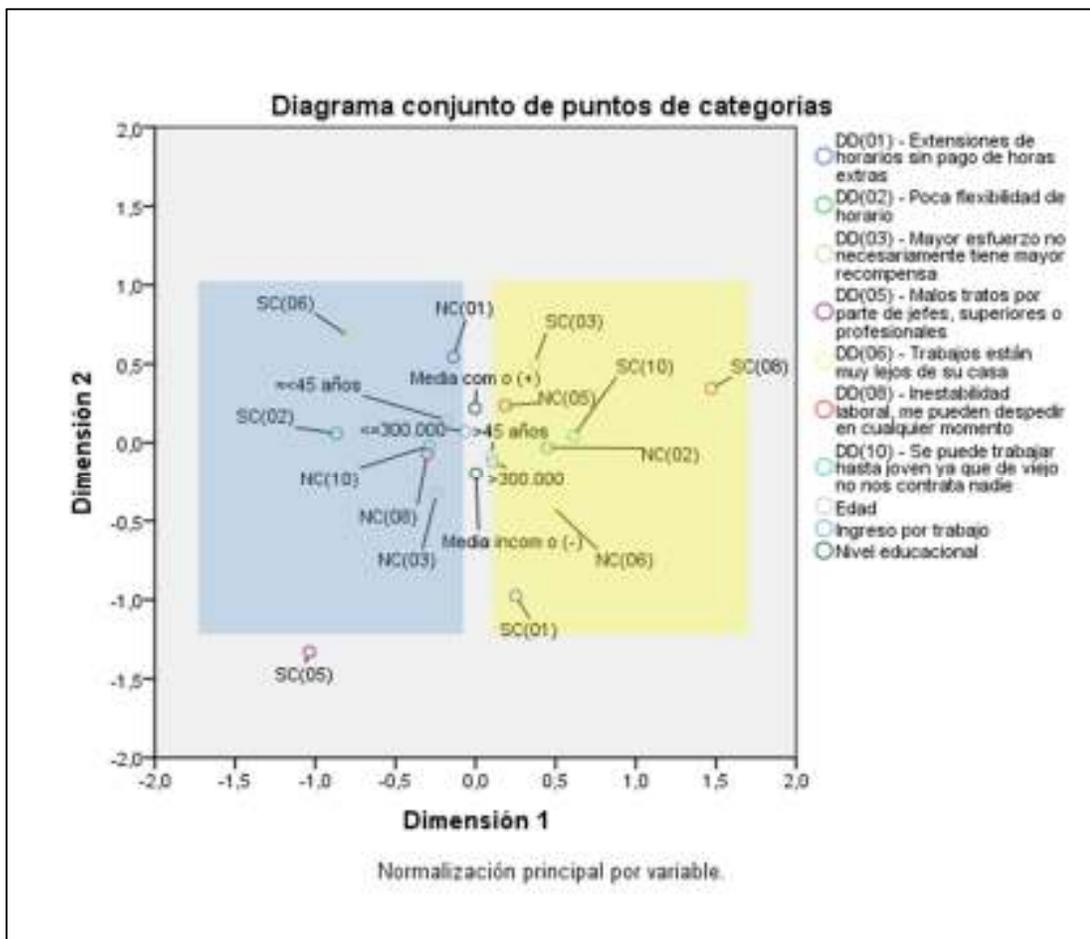


Figura N° 42: Análisis de correspondencia múltiple, desventajas trabajadores dependientes. Fuente: Elaboración propia. N = 53.

Donde, por ejemplo, SC (02) se interpreta como “si considera como desventaja del trabajo dependiente tener poca flexibilidad de horario” y NC (01) se interpreta como “no considera como desventaja las extensiones de horarios sin pago de horas extras”.

f) Correspondencia múltiple, motivos para emprender.

El último análisis de correspondencia múltiple tiene relación con los motivos para emprender que tuvieron las personas de la Fundación Crecer. Las opiniones de este punto fueron recolectadas a través de la pregunta N° 25 de la encuesta aplicada a la población: Piense por un momento cuando comenzó con el emprendimiento..... este comenzó por? cuya representación está en la figura N° 34. Las variables para lograr una gráfica que permita una interpretación se escogieron aquellas que en conjunto sumen al menos el 80% de las preferencias de los encuestados, estas son:

- MPE¹⁶ (01): Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata. Variable activa.
- MPE (02): Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante. Variable activa.
- MPE (03): Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata. Variable activa.
- MPE (04): Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos. Variable activa.
- MPE (06): Personalmente o algún familiar pasó por una situación trágica y me vi en la obligación de emprender para generar. Variable activa.
- MPE (08): Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender
- MPE (09): No me gusta tener jefes o tuve malas experiencias en trabajos dependientes. Variable activa.
- Edad. Variable suplementaria.
- Nivel de ingresos. Variable suplementaria.
- Nivel educacional. Variable suplementaria.

Al observar la figura N° 43 se repite el patrón y cercanía entre quienes son mayores de 45 años, presentan un nivel educacional de media incompleta y perciben ingresos menores a 300.000 por mes. Con este resultado se confirma el resultado revisado en el análisis de correspondencia múltiple relacionado al ingreso por perfil expuesto en la letra a) de este mismo apartado, entonces, existen claramente dos grupos demográficamente definidos, los que se resumen en la tabla N° 9:

¹⁶ MPE: Motivo para emprender.

Tabla N° 9
 Resumen perfiles por grupo

Variable	Grupo N° 1	Grupo N° 2
Edad	Menores o iguales a 45 años	Mayores a 45 años
Nivel educacional	Media completa o más	Media incompleta o menos
Ingresos mensuales	Mayores a 300.000	Menores o iguales a 300.000

Fuente: Elaboración propia

Otro punto interesante que se observa en la figura N° 43 es la distancia del origen que tienen las personas que consideran un motivo para emprender no tener un jefe junto con los bajos salarios, lo cual implica que estas variables son las que más representan cada dimensión y además son válidas para ambos perfiles demográficos (ver resumen del modelo, correlaciones de las variables transformadas, medidas de discriminación y figura de medidas de discriminación en anexo N° 9). Ahora bien, en particular las relaciones características que se encuentran más cerca del grupo N° 1 como motivo para emprender se encuentran los problemas personales y demostración propia, flexibilidad de tiempo y conocimientos previos del negocio, en contraparte, el grupo N° 2 tiene más cercanía con venir de una familia muy pobre y se vieron en la necesidad de emprender para generar ingresos.

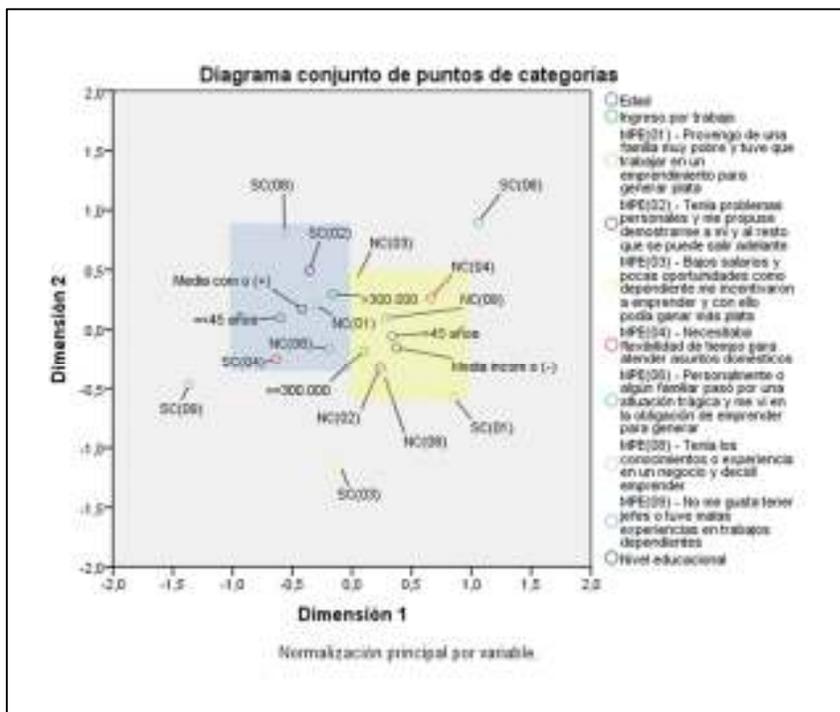


Figura N° 43: Análisis de correspondencia múltiple, motivos para emprender.

Fuente: Elaboración propia. N = 53.

Donde, por ejemplo, SC(09) se interpreta como “si considera como un motivo para emprender no tener un jefe o tuvo malas experiencias en trabajos dependiente” y NC(04) se interpreta como “no considera como un motivo para emprender flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos”.

5.5 Validación hipótesis.

Al comenzar esta nueva sección valdría la pena recordar cuáles fueron las hipótesis que se plantearon al comienzo de la investigación, a saber:

- Los beneficiarios tienen diferentes preferencias laborales durante su vida.
- La flexibilidad de horario es una de las características más valoradas por los emprendedores.
- El empleo informal permite que las personas se sientan máspreciadas.

Para abordar la primera hipótesis hay que mirar con detención la tabla N° 10, en ella se puede apreciar tanto las preferencias pasadas, presentes y futuras de los encuestados. El resultado es interesante debido a que se esperaba que si existiese una gran mayoría con preferencias laborales diferentes a lo largo de su trayectoria laboral. Para ser más precisos, un 72% no presenta cambios en sus

preferencias laborales, si cabe señalar que muchos de ellos si han tenido un trabajo como independiente a lo largo de su vida.

Tabla N° 10

Resumen preferencias laborales

Trabajo dependiente alguna vez	Preferencia pasada	Preferencia presente (aumento 25%)	Preferencia futura	Frec. Abs	Frec. Relativa	Cambio
SI	Independiente	Independiente	Independiente	29		
SI	Dependiente	Dependiente	Dependiente	2		Sin cambio de preferencia
SI	Dependiente	Dependiente	Jubilado	1	72%	
NO	Independiente	Independiente	Independiente	9		
NO	Independiente	Independiente	Jubilado	1		
SI	Independiente	Dependiente	Independiente	7		Con cambio de preferencia
SI	Dependiente	Independiente	Independiente	5		
SI	Dependiente	Dependiente	Independiente	2	28%	
NO	Independiente	Dependiente	Dependiente	1		
NO	Independiente	Dependiente	Jubilado	1		
Total				58		

Fuente: Elaboración propia

N = 58

Siguiendo con la segunda hipótesis donde se planteó que “la flexibilidad de horario es una de las características más valoradas por los emprendedores.” será necesario referirse a las preguntas N° 19 y 25 (¿Cuáles cree Ud. que son las ventajas de ser emprendedor? y piense por un momento cuando comenzó con el emprendimiento..... este comenzó por?, respectivamente). Algo de esto fue revisado a través de las figuras N° 29 y 34 donde se observó que la flexibilidad de tiempo es uno de los atributos más valorados por los emprendedores. Este hallazgo también se pudo apreciar durante la etapa de entrevistas donde el tiempo para atender tareas domésticas era visto como una de las grandes ventajas del trabajo por cuenta propia, por consiguiente, la segunda hipótesis es aceptada. Al unir ambas preguntas (19 y 25) en un análisis de correspondencia múltiple con las 5 primeras preferencias se aprecia que en las medidas de discriminación de la dimensión 1 se posicionan tres variables relacionadas al uso y flexibilidad del tiempo, por consiguiente la hipótesis dos se comprueba. Detalle de las medidas de discriminación están en anexo N° 10.

Para finalizar con el análisis de las hipótesis se tendrá que volver a mirar la figura N° 34. La última hipótesis suponía que “el empleo informal permite que las personas se sientan máspreciadas”. La hipótesis se confirma en la medida que se ve el alto rendimiento de las variables de auto-realización tanto en el análisis univariado como en el de correspondencia múltiple.

Capítulo VI: Conclusiones

Considerando la revisión bibliográfica, las entrevistas en profundidad y el análisis del libro “Historias de valor” se pudieron encontrar más de 100 factores que motivan o frenan un emprendimiento. Fue de real importancia haber realizado las entrevistas y el análisis de los testimonios del libro de la Fundación debido a que se encontraron factores no descritos en la revisión bibliográfica. Para lograr ordenar la gran cantidad de variables se construyeron cuatro grupos: factores estructurales/coyunturales, factores personales no demográficos, factores demográficos y factores de entorno. La investigación dio cuenta de que los motivos para emprender dependen de múltiples factores.

Durante el proceso de las entrevistas se observó que las trayectorias y preferencias laborales iban cambiando según la contingencia de la vida o bien podría ser una acción planificada. En esta etapa hubo cinco grandes hallazgos: i) emergieron factores no encontrados en la bibliografía, como por ejemplo que algunas personas emprenden para mantenerse ocupadas y así no (re) caer en vicios, ii) todos los entrevistados esperan que sus hijos estudien lo más que puedan ya que con eso pueden optar a un mejor futuro, iii) el apoyo familiar es un denominador en común en el éxito de un negocio, iv) todos en algún momento de su vida tuvieron un trabajo como dependiente, y v) todos emprendieron con la finalidad de aumentar sus ingresos.

Desde el punto de vista demográfico los beneficiarios de la Fundación Crecer son mayoritariamente mujeres, jefas de hogar y mayores de 50 años. El nivel educacional alcanza, en promedio, a media incompleta y residen en sectores periféricos y vulnerables. No hay ningún beneficiario activo con educación superior completa. Una posibilidad para mejorar la autoestima de este grupo y que adicionalmente entregue herramientas para sostener su vida, es que se propone que la Fundación inicie conversaciones con alguna entidad que les permita a las personas terminar su cuarto medio.

Al interior de los beneficiarios de la fundación se pudieron reconocer dos grupos divididos básicamente por variables demográficas. El primer grupo está compuesto por los menores de 45 años quienes tiene un nivel de educación media completa o más y, además, son capaces de generar mayores ingresos. El segundo grupo está compuesto por los mayores a 45 años los que poseen en promedio un nivel de educación hasta media incompleta y adicionalmente son capaces de generar, en promedio, menos ingresos que el primer grupo. Durante los análisis demográficos de estas variables se pudo comprobar que el apoyo familiar no tenía una gran incidencia en los niveles de ingresos de los beneficiarios. En este mismo análisis también fue posible evidenciar que los más preocupados por las coberturas de protección social y por la valoración de la estabilidad laboral son los menores de 45 años. Esto resulta interesante de separar ya que la Fundación podría de alguna manera dirigir los aportes y capacitaciones según el perfil al cual pertenezca la persona.

Al analizar la relación beneficiario-fundación los datos expusieron que está se mantiene en promedio por 4 años. Si bien se entiende que son personas con poca educación y que la relación es de apoyo, cabe al menos reflexionar en lo que podría ser un rol de asistencialismo más que una relación de apoyo al crecimiento de los negocios.

Respecto de la relación emprendedor-ingresos o emprendedor-emprendimiento, se observó que en la mayoría de los casos los encuestados son la principal fuente de ingresos en sus hogares. También se evidenció que a mayor nivel de educación mayor es el nivel de ingresos que pueden generar. Otro aspecto relevante es que la mayoría tiene su emprendimiento hace más de 5 años y estos se realizan preferentemente desde el hogar o en la vía pública.

Un punto muy trascendental fue identificar el tipo de negocios que ellos realizan, donde casi 9 de 10 son productores o comercializadores. Para hacer

crecer un negocio es tremendamente relevante conocer los procesos logísticos y la demanda con la finalidad de estimar de la mejor manera posible la cantidad de productos que necesito para satisfacer la demanda, que en caso de no hacerlo de manera correcta se podría caer en quiebres de mercadería o bien no vender los productos más demandados. En este sentido parecería prudente recomendar un curso de logística de producción y de estimación de la demanda a los participantes de la Fundación.

Volviendo la mirada al emprendedor, los resultados arrojaron que se sienten mayoritariamente apoyados por sus familias y sus expectativas frente al emprendimiento, en general, se cumplieron.

Como las principales ventajas y motivadores para realizar un emprendimiento se revelaron los siguientes factores: flexibilidad de horario, esperanza de generar mayores ingresos, no tener un jefe y autorrealización. Los resultados arrojan lo más valorado por ellos, incluso pasando por alto las ventajas de los trabajos dependientes. Al unir las ventajas y motivadores para emprender a demografía imperante – mayores de edad, mujeres y jefas de hogar – resulta lógico que los factores más apreciados sean el tiempo y los ingresos, ambos claves para sostener un hogar. Aquí el tiempo y la gestión del mismo parece ser una de las mayores claves, en consecuencia aprender a gestionarlo y usarlo tanto para su uso laboral como personal es fundamental. En esto podría hacer hincapié la Fundación con un curso de formación general relacionado al uso y gestión del tiempo, mostrando herramientas fáciles de usar para la planificación de actividades. Si a esto se le suma un diligente uso de los dineros desarrollando un presupuesto, se podría hacer más amena la forma de llevar el negocio día a día.

En la vereda opuesta se encuentran las principales desventajas acerca del emprendimiento donde se observaron únicamente variables relacionadas a la capacidad o probabilidad de generar mayores ingresos tanto en el presente como en el futuro. Las respuestas que prevalecieron por sobre otras variables fueron: al

no trabajar no ganan, los ingresos son irregulares, hay mucha competencia, no tener cobertura de protección social, es difícil acceder a créditos (personales y para el negocio) y la estabilidad laboral. Estos hallazgos permitirán enfocar esfuerzos en la realización de actividades relacionados a la forma de diferenciar un negocio de tal manera de sobrellevar la irregularidad de los ingresos. Además no se debe dejar de lado la alta preocupación expuesta, relacionada a las coberturas de protección social, en este sentido pareciera ser prudente que la Fundación desarrolle al menos un curso de formación acerca del ahorro para la jubilación, incluso podría buscar la manera de incentivar este tipo de ahorro ligado al pago de la cuota de los préstamos.

Producto de la investigación también se exploraron las desventajas de los trabajos dependientes. Aquí emergen básicamente cinco elementos: i) los trabajos están muy lejos del lugar de residencia, ii) se puede trabajar siendo joven ya que cuando se tiene mayor edad es más difícil que los contraten, iii) hay extensiones de horario sin la respectiva remuneración, lo que de alguna manera está ligado con iv) la poca flexibilidad de tiempo y v) mayor esfuerzo no necesariamente tiene una mayor recompensa.

En lo referente a las preferencias laborales pasadas, presentes y futuras están se mostraron claramente a favor de la independencia laboral, sin embargo en la práctica la mayoría a pesar de preferir el trabajo por cuenta propia ha tenido en algún momento de su vida algún trabajo como dependiente.

Resumiendo, a través de la evidencia se pudo constatar que los mecanismos que impulsan a las personas a realizar o no un emprendimiento son:

- a) Personales no demográficos: entendidos como aquellos elementos asociados a las características personales de cada individuo, donde resaltaron 1) Flexibilidad de horario, 2) posibilidad de aumentar ingresos, 3) autorrealización y 4) que el trabajo por cuenta propia, en escenarios de pobreza y vulnerabilidad, es una salida de supervivencia.

b) Factores demográficos: donde se evidenció que 1) mujeres 2) de edad adulta, 3) con poca educación y 4) residentes de comunas periféricas poseen una mayor propensión a finalizar su vida en un emprendimiento. Esto se puede deber a varias razones dentro de las cuales se podrían destacar que las nuevas generaciones tienden a poseer un mayor nivel de educación, por lo tanto las generaciones más antiguas dejan de optar a trabajos dependientes los que son absorbidos por las generaciones más recientes.

Bibliografía

- AIM (2018). Asociación Investigación de mercado. (Febrero 2018). Nuevos Grupos Socioeconómicos 2018. Santiago: Asociación Investigación de mercado.
- CASEN (2015). Ministerio de Desarrollo Social, Subsecretaría de Evaluación Social. Situación de la Pobreza en Chile. Santiago.
- CASEN (2017). Ministerio de Desarrollo Social, Subsecretaría de Evaluación Social. Situación de Pobreza. Síntesis de resultados. Santiago. Sitio web: http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen-multidimensional/casen/docs/Resultados_pobreza_Casen_2017.pdf
- Crecer A (2018). Historia. 20-mayo-2018, de Fundación Crecer Sitio web: <http://www.fundacioncrecer.cl/html/historia.htm>
- Crecer B (2018). Qué hacemos. 20-mayo-2018, de Fundación Crecer Sitio web: <http://www.fundacioncrecer.cl/html/quehacemos.htm>
- Crecer C (2018). Testimonios. 21-may-2018, de Fundación Crecer Sitio web: <http://www.fundacioncrecer.cl/html/testimonios.htm>
- De Soto, H. (1987). El otro sendero. Perú: Ausonia.
- Díaz, E. et al. (2015). Taller Informalidad Laboral: Conceptos y Mediciones. Parte 1. mayo 2018, de Dirección del Trabajo Sitio web: http://www.dt.gob.cl/portal/1629/articles-109350_recurso_1.pdf
- Freije, S. (2002). El empleo informal en América Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política. mayo 2018, de Banco Interamericano de Desarrollo Sitio web: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3772/EI%20empleo%200informal%20en%20Am%3%a9rica%20Latina%20y%20el%20Caribe%3a%20causas%2c%20consecuencias%20y%20recomendaciones%20de%20pol%3%adtica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fuentes, F. et al. (2012). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. Estudios de economía aplicada, 28-3, 1-28.

- Galvis, L. (2012). Informalidad laboral en las áreas urbanas de Colombia. mayo 2016, de Banco de la República Sitio web: <http://www.banrep.gov.co/es/dtser-164>
- Gonzalez, M. (2001). Actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas según género. Boletín Económico de ICE, 2709, 21 - 29.
- Hernandez et al (2006). Metodología de la investigación: Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio (4a. ed.). México D.F.: McGraw-Hill.
- INE (2017). Instituto Nacional de Estadísticas. Síntesis de resultados Censo 2017. Santiago: Instituto Nacional de Estadísticas. Sitio web: <https://www.censo2017.cl/descargas/home/sintesis-de-resultados-censo2017.pdf>
- López-Fernández et al. (2012). Motivaciones para emprender: un análisis de diferencias entre hombres y mujeres. mayo 2016, de Ministerio de Industria, Energía y Turismo Sitio web: <http://rodin.uca.es/xmlui/handle/10498/16103>
- OIT (2003). Organización Internacional de la Salud. Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (noviembre – diciembre de 2003). Junio 2018, de Organización Internacional de la Salud Sitio web: <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/guidelines/defempl.pdf>
- OIT (1993). Organización Internacional del Trabajo. Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (enero de 1993). Junio 2018, de Organización Internacional del Trabajo Sitio web: <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/res/infsec.pdf>
- Portes, A. et al (2004). La economía informal. mayo 2016, de CEPAL Sitio web:

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6091/1/S0411855_es.pdf

- Rubio, E. (2016). Desigualdades laborales. El empleo y la calificación de la mano de obra en Chile. mayo 2016, de Centro de Estudios Públicos Sitio web:
https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20161121/asocfile/20161121112433/pder446_erubio.pdf
- Ruiz et al (2013). Motivaciones y frenos al emprendimiento. Jerarquización con el modelo de Rasch. Mayo 2018, de Universidad de La Laguna Sitio web:<http://docplayer.es/61647930-Motivaciones-y-frenos-al-emprendimiento-jerarquizacion-con-el-modelo-de-rasch.html>
- Schreier, M. (2014). Qualitative Content Analysis. En: Flick, U. (Ed). The Sage Handbook of Qualitative Data Analysis, pp. 170-184. London: Sage

Anexos

Anexo N° 1: Pauta entrevista en profundidad.

Consentimiento Informado

Ud. ha sido invitado a participar de un estudio para un trabajo universitario. La investigación pretende conocer su vida y cómo ha llegado a montar su emprendimiento. La he contactado debido a que participa de la Fundación Crecer como emprendedora en cualquiera de sus ciclos.

La duración total de la entrevista se estima en una hora, tiempo en que pasaremos por un conjunto amplio de preguntas. Eventualmente pueden surgir preguntas fuera de la pauta y que sean de interés para el estudio.

A través de este documento se le solicita la autorización para grabar en formato de audio la entrevista. Los datos recopilados serán tratados de manera anónima y confidencial, por lo que no dejará registro de su nombre en ningún momento.

Su participación es de carácter voluntaria de modo que Ud. puede negarse a participar de este estudio o bien retirarse cuando lo desee sin que nadie pueda objetar o cuestionar su decisión.

Para informaciones, observaciones o dudas con este estudio puede comunicarse con:

-Investigador principal: Patricio Arce al correo electrónico patricioarcem@uc.cl.

-Profesora responsable: Berta Teitelboim al correo electrónico berta.teitelboim@udp.cl

-Gerente Fundación Crecer: Cecilia Stehr al correo electrónico cstehr@fundacioncrecer.cl o bien directamente.

Por lo tanto, en base a los antecedentes presentados previamente yo

, declaro que acepto participar voluntariamente la entrevista como también acepto que sea la entrevista sea grabada.

Su opinión es muy significativa para este estudio. Agradecemos su contribución.

Nombre y firma entrevistado

Nombre y firma investigador

Bienvenida

1. Investigador se presenta y agradece participación en la entrevista (ser muy enfático). Cuenta el motivo de la investigación. Hace énfasis en que no existen respuestas buenas o malas y que se puede retirar de la entrevista en cualquier momento.
2. Entrega consentimiento informado.

Preguntas de introducción

3. En una primera parte, me gustaría un poco conocerla. Para comenzar me gustaría que me cuente un poco de su vida. Partamos con lo más básico: ¿dónde nació y creció usted? ¿cómo describiría el mundo que la/lo vio crecer?
4. ¿Hace cuánto tiempo que vive en este mismo sector? ¿Vivió en otros lugares antes? Indagar en la movilidad habitacional.
5. ¿Y cuál es su grupo familiar? ¿Cuántas personas viven con usted ahora? (Si tiene hijos o nietos, o personas dependientes de mayor edad, indagar en quién los cuida)
6. Si tuviese que describirme las tres cosas más importantes que le han pasado en su vida, ¿qué me contaría?

Experiencias laborales pasadas

7. Ahora hablemos de su experiencia y vida laboral ¿Me podría contar acerca de los trabajos que ha tenido en el pasado, antes de ingresar a la fundación crecer? (en la conversación, distinguir las experiencias formales de las informales).

8. ¿Recuerda cómo llegó a esos trabajos? Indagar la causa del cambio de trabajo.

9. ¿Por qué salió de ese trabajo? (en caso de los formales), ¿por qué dejó de hacer eso? (en caso de los informales) Indagar en ventajas y desventajas.

10. Intentar hacer un resumen de las experiencias laborales (formales e informales) más relevantes para acotar la conversación.

11. ¿Cómo percibe que eran los sueldos en los trabajos que ha realizado? (separar los formales de los informales)

12. Mientras usted trabajaba, ¿quién cuidaba de sus hijos o hijas? ¿su marido/señora trabajaba? ¿Cuáles eran los horarios? Indagar en flexibilidad para balance personal y laboral.

13. ¿Cree que sus trabajos pasados estaban delimitados por su entorno familiar? Ver cantidad de problemas familiares, conocimiento del negocio, cuidado de enfermos.

14. ¿Cómo lo pasaba en sus trabajos? ¿tuvo malas experiencias que recuerde? (luego) ¿y buenas experiencias?

Motivos para realizar emprendimiento o trabajo por cuenta propia. Actualidad.

15. ¿Me podría contar ahora de qué se trata su negocio y cómo lo lleva día a día?

16. ¿Cómo llegó a montar su trabajo?; ¿me puede contar con detalle qué la motivo a ser una emprendedora? Indagar en el proceso desde que comienza con la idea hasta que realiza sus primeras ventas.

17. ¿Cómo organiza el tema de los recursos? ¿Cómo es relación con el banco y la fundación? ¿Cuánto saca en un buen mes? ¿Cuál es el promedio de sus ingresos ahora? ¿Tienen más ingresos familiares? ¿Tiene subsidios?

18. ¿Pide además créditos en casas comerciales (líder o Falabella, por ejemplo)?
19. ¿Cuáles son las principales ventajas (beneficios) o desventajas (inconvenientes) de tener su propio negocio?
20. ¿Qué es lo que más le gusta de su negocio? ¿Qué es lo que más difícil?
21. ¿Cómo se las arregla para manejar los temas de la casa y su negocio?
Indagar en flexibilidad para balance personal y laboral
22. ¿Cómo se siente al ser una emprendedora? Indagar en sentimientos de orgullo, represión, disciplina, falta de tiempo.
23. ¿Siente que trabajar por cuenta propia fue un acto de voluntad o más bien un camino forzado? ¿Por qué?
24. Si hubiese tenido la oportunidad de seguir empleada en una empresa, ¿le hubiese interesado? ¿por qué si/no?

Preferencias laborales del futuro

25. Mi última tres preguntas: si usted pudiera elegir a futuro, ¿Le gustaría permanecer independiente y crecer o le gustaría encontrar un trabajo en una empresa? ¿Por qué?
26. ¿Cuáles son las desventajas de trabajar en una empresa? ¿Cuáles son las ventajas?
27. ¿Cuáles son las ventajas de tener un emprendimiento? ¿y las desventajas?

Preguntas de cierre

28. ¿Le gustaría agregar algo más?
29. Preguntar por antecedentes demográficos (edad, ingresos, lugar dónde vive, nivel de escolaridad, banco en el que participa).

Cerrar con agradecimientos.

Anexo N° 2: Marco de codificación entrevistas

Nombre	Descripción categoría	Ejemplos	Reglas de codificación
Preferencias laborales pasadas, presentes y futuras	Impresiones personales que de alguna manera conforman las inclinaciones por un trabajo dependiente o independiente.	"Es que siempre traté de tener un local propio, yo manejar y vender directamente al público" "Yo creo que el emprendimiento, porque yo siempre tenía esa mentalidad" "Voluntaria, voluntaria, una que me gustaba la calle po', para andar en la calle"	Expresiones de gusto o disgusto por algún tipo de trabajo. Este tipo de opiniones están enmarcadas dentro las preguntas por el tipo de trabajo que prefieren.
Motivos para realizar un emprendimiento	Razones que emergen de manera espontánea cuando se consulta que los motivó a realizar un emprendimiento o bien cuando aparecen durante el relato de manera espontánea.	"uno siempre piensa en poder ganar más, eso, eso fue, fue el mayor causal más o menos" "Lo que pasa es que yo tengo un hijo especial, que es autista, entonces a mí me limita el tiempo" "Por necesidad, porque yo tenía un padrastro alcohólico, entonces teníamos que trabajar para tener la comida"	Son en general situaciones potentes que gatillan el emprendimiento. En general los motivos se asocian cuando se pregunta los motivos para realizar un emprendimiento. En menor medida aparecen durante el relato. No se deben confundir con las ventajas y desventajas
Trayectoria laboral y ocupación (dependiente)	Corresponden a la descripción de los distintos trabajos realizados indicando si estos son dependientes. Generalmente tiene asociado algún periodo de tiempo	"cuando tenía como 13, 14 años, empecé en una sastrería" "Tuve otro trabajo apatronado, fui garzona, ahí también trabajé como 3 años" "Cuidaba enfermos, adulto mayor"	Identificación de diferentes trabajos dependientes o "apatronados" durante su vida. Las trayectorias laborales en general están asociadas a las preguntas de la pauta referentes a los distintos trabajos que han tenido a lo largo de su vida

<p>Trayectoria laboral y ocupación (Independiente)</p>	<p>Corresponden a la descripción de los distintos trabajos realizados indicando si estos son independientes. Generalmente tiene asociado algún periodo de tiempo</p>	<p>"Y después me independicé, salí de ahí de la panadería, arrendé un local, pero ahí hacía puras sopaipillas" "he sido comerciante y he trabajado en la calle, yo vendí motemei, como vendí pescado ahumado" "Empecé vendiendo ropa americana en el suelo, así empecé yo, en el persa empecé a vender cosas usadas en el suelo"</p>	<p>Identificación de diferentes trabajos independientes o "emprendimiento" o por cuenta propia durante su vida. Las trayectorias laborales en general están asociadas a las preguntas de la pauta referentes a los distintos trabajos que han tenido a lo largo de su vida</p>
<p>Ventajas de los trabajos dependientes</p>	<p>Condiciones/situaciones favorables o agradables que presentan los trabajos dependientes o "apatronados"</p>	<p>"Lo bueno es que uno tiene más descanso, tiene sus días trabajados y sus días de descanso" "Porque necesitaba tener mi AFP, necesitaba tener mi previsión y todo, entonces yo ahí aseguraba el este de mis hijos" "Lo bueno es que conocí a mucha gente buena, gente que uno lo ve pero vive allá (barrio alto)"</p>	<p>Identificación de condiciones favorables o agradables que recuerden u opinen acerca de los trabajos dependientes. La identificación debe estar enmarcada siempre en el contexto de las preguntas acerca de las ventajas y desventajas. En caso contrario se debe analizar como posible motivo para el emprendimiento</p>
<p>Desventajas de los trabajos dependientes</p>	<p>Condiciones/situaciones desfavorables o desagradables que presentan los trabajos dependientes o "apatronados"</p>	<p>"yo siempre pensaba que uno si se esforzaba más tendría que haber sido más recompensado y eso no hubo" "Que mi patrón que yo tuve cuando trabajé de garzona era muy ordinario, me trataba mal" "yo siempre extendía mis horas, por ejemplo mi salida era a las 5 y me decían Isa media horita más mientras llego y eran las 7 y no llegaban"</p>	<p>Identificación de condiciones desfavorables o desagradables que recuerden u opinen acerca de los trabajos dependientes. La identificación debe estar enmarcada siempre en el contexto de las preguntas acerca de las ventajas y desventajas. En caso contrario se debe analizar como posible motivo para el emprendimiento</p>

Ventajas de los trabajos independientes	Condiciones/situaciones favorables o agradables que presentan los trabajos independientes o "emprendimiento"	<p>"Lo bueno que ese esfuerzo es recompensando, se puede recompensar, porque usted más trabaja más le genera dinero"</p> <p>"converso con todo el mundo y voy a la feria, hola vecina, hola, hola, todo el mundo me saluda"</p> <p>"pero a veces digo el sacrificio igual vale la pena"</p>	Identificación de condiciones favorables o agradables que recuerden u opinen acerca de los trabajos independientes. La identificación debe estar enmarcada siempre en el contexto de las preguntas acerca de las ventajas y desventajas. En caso contrario se debe analizar como posible motivo para el emprendimiento
Desventajas de los trabajos independientes	Condiciones/situaciones desfavorables o desagradables que presentan los trabajos independientes o "emprendimiento"	<p>"Lo malo que no tengo tiempo para compartir con mi familia"</p> <p>"Lo malo cuando las ventas están malas, porque bajan a veces, si no todo el tiempo uno vende hartos, no, bajan"</p> <p>"la cosa es uno cómo te acomodas el tiempo, para mí la desventaja es el tiempo"</p>	Identificación de condiciones desfavorables o desagradables que recuerden u opinen acerca de los trabajos independientes. La identificación debe estar enmarcada siempre en el contexto de las preguntas acerca de las ventajas y desventajas. En caso contrario se debe analizar como posible motivo para el emprendimiento

Anexo N° 3: Encuesta

Hola,

La siguiente encuesta tiene como finalidad conocer las razones por las cuales usted emprendió. No existen respuestas ni buenas ni malas. Su opinión es absolutamente válida independiente de su preferencia. Sus datos personales no serán revelados y sus respuestas son confidenciales.

P1. Edad

P2. Sexo

 F
 M

P3. Comuna/sector de residencia

P4. Nombre Banco Comunitario

P5. ¿Hace cuánto tiempo participa de la Fundación Crecer?

P6. ¿Cuál fue su último nivel educacional alcanzado? **Escoja una opción**

Sin educación formal	1
Básica Incompleta	2
Básica completa	3
Media Incompleta	4
Media completa	5
Superior Incompleta (Centros de formación técnica, Institutos profesionales o universitaria)	6
Superior Completa (Centros de formación técnica, Institutos profesionales o universitaria)	7

P7. ¿Hace cuánto tiempo es emprendedor? **Escoja una opción**

Menos de 1 año	1
Entre 1 y 3 años	2
Entre 3 y 5 años	3
Entre 5 y 10 años	4
Más de 10 años	5
No recuerdo	6

P8. ¿Es usted el jefe(a) de hogar? **Escoja una opción**

SI	NO
1	2

P9. ¿Es usted quien aporta con más plata a su casa? **Escoja una opción**

SI	NO	No lo sé
1	2	3

P10. ¿Hay alguien más que aporta con dinero en la casa? **Escoja una opción**

En mi casa hay más personas que aportan con dinero	Soy la única persona que aporta con dinero para la casa
1	2

P11. Considerándose usted, ¿Cuántas personas viven usualmente en su casa?

Escoja una opción

1 (vivo solo(a))	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6
7	7
8	8
Más de 8	9

P12. Considerando un mes promedio, ¿cuál es el ingreso que obtiene por su trabajo? **Indique con números.**

P13. ¿Cuál es el negocio que usted tiene actualmente? **Marcar todas las que correspondan.**

Venta de comida al paso (carritos de completos, sopaipillas, ensaladas, etc.)	1
Venta de comida por pedido o preparada (venta de mermeladas, tortas, pan de pascua, panes, amasandería, dulces envasados)	2
Fabricación o confección de artículos varios no comestibles (fabricación/confección de ropa, volantines, artesanía, juguetes)	3
Venta de abarrotes (jamón, pan, huevo, bebidas, jugos, etc.)	4
Comerciante de alimentos no preparados (venta de frutas o verduras)	5
Comerciante ropa, artículos domésticos o bazar/paquetería (plásticos, ollas, ropa, artículos de aseo, tejido, sastrería, librería, etc.)	6

Otro, ¿cuál?	<input type="text"/>
--------------	----------------------

P14. ¿En qué lugar desarrolla su emprendimiento o vende sus productos? **Marcar todas las que correspondan.**

En la feria	1
En mi casa	2
Local distinto de la casa	3
En la calle	4
Despacho a domicilio	5

Otro, ¿cuál?	<input type="text"/>
--------------	----------------------

P15. A lo largo de su vida, ¿ha trabajado apatronado o dependiente donde recibía un pago por su trabajo? **Marcar una opción.**

SI	NO
1	2

P16. ¿Hace cuánto tiempo que trabajó apatronado la última vez? **Escoja una opción.**

Hace menos de 1 año	1
Entre 1 y 3 años	2
Entre 3 y 5 años	3
La última vez que trabajé apatronado fue hace más de 5 años	4
Nunca he trabajado apatronado	5

P17. ¿Considera que emprender es más fácil o más difícil que trabajar apatronado? **Escoja una opción.**

Emprender el más difícil que trabajar apatronado / dependiente	Emprender el más fácil que trabajar apatronado / dependiente	Nunca he trabajado apatronado / dependiente	Es igual de fácil/difícil
1	2	3	4

P18. ¿Alguna vez pensó que iba a ser un emprendedor? **Escoja una opción.**

Nunca lo pensé. Por necesidad tuve que emprender para generar ingresos	1
Tuve trabajos apatronados pero busqué el emprendimiento de manera voluntaria	2
Tuve trabajos apatronados pero emprendí porque tuve que dedicar tiempo al cuidado familiar	3
Siempre he trabajado por cuenta propia o como emprendedor	4

P19. ¿Cuáles cree Ud. que son las ventajas de **ser emprendedor**? **Marque todas las que estime conveniente.**

Descripción	
Flexibilidad de horario	1
No tener un jefe	2
Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado	3
Se puede conseguir ingresos sin tanta experiencia o conocimientos	4
Adaptabilidad a las crisis económicas	5
Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gano	6
Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella	7
Se goza de reconocimiento y autorrealización	8
No me siento menospreciado	9
No es necesario pasar por un proceso de selección para trabajar	10

No es necesario tener estudios	11
No aplica	99

Otro, ¿cuál?

P20. ¿Cuáles cree Ud. que son las dificultades o desventajas de **ser emprendedor**? **Marque todas las que estime conveniente.**

Descripción	
Poco tiempo para la familia y actividades personales	1
Ingresos o ventas irregulares	2
Sino trabajo no gano	3
Hay mucha competencia	4
Falta de conocimiento técnico para administrar un negocio	5
Es difícil acceder a capital para hacer crecer el negocio	6
Relación con autoridades regulatorias (Carabineros, municipalidad, SEREMI, pagar impuestos, etc.)	7
Para vender se requiere de muchas habilidades de comunicación y no las tengo tan desarrolladas	8
Se vive el día a día y es difícil planificar a largo plazo debido a lo irregular de los ingresos	9
No se está cubierto por las leyes sociales por lo tanto no estoy ahorrando para la jubilación o para afrontar alguna enfermedad.	10
No aplica	99

Otro, ¿cuál?

P21. ¿Con cuál de las siguientes frases se siente más identificado? **Escoja una opción.**

Tengo el apoyo de mi familia y ellos siempre me alientan con mi negocio	Mi familia sabe que tengo un negocio pero no me apoyan mucho	El emprendimiento es más bien un trabajo solitario
1	2	3

P22. Pensando en sus expectativas frente al emprendimiento: **Escoja una opción.**

Se superaron ampliamente	Sólo se cumplieron	Ni cumplidas ni no cumplidas	No se cumplieron	Han sido peor de lo que pensaba
1	2	3	4	5

P23. ¿Cuáles cree Ud. que son las ventajas de **trabajar apatronado o dependiente**? **Marque todas las que estime conveniente.**

Descripción	
Horario fijo (se dispone de mayor tiempo libre)	1

Conocer otros sectores y realidades sociales	2
Coberturas de protección social (AFP, FONASA, seguro de cesantía)	3
No es necesario relacionarse con Carabineros, municipalidad, SEREMI, pagar impuestos, etc.	4
No es necesario contar capital para trabajar	5
Estabilidad laboral y sueldo asegurado	6
No hay que ser experto para trabajar	7
Sólo se debe tratar con el Jefe Directo y no con tantas personas como proveedores, clientes o empleados.	8
Se gana más plata que siendo independiente o emprendedor	9
Es posible planificar proyectos debido a que se cuenta con un sueldo fijo a fin de mes	10
Es más fácil acceder a préstamos ya que tengo un contrato de trabajo	11
No aplica	99

Otro, ¿cuál?	
--------------	--

P24. ¿Cuáles cree Ud. que son las dificultades o desventajas de **trabajar apatronado o dependiente**? **Marque todas las que estime conveniente.**

Descripción	
Extensiones de horarios sin pago de horas extras	1
Poca flexibilidad de horario	2
Mayor esfuerzo no necesariamente tiene mayor recompensa	3
Me obligan a usar uniforme que entrega la empresa y no me gusta	4
Malos tratos por parte de jefes, superiores o profesionales.	5
Trabajos están muy lejos de su casa	6
Cuesta mucho encontrar un trabajo como dependiente	7
Inestabilidad laboral, me pueden despedir en cualquier momento	8
Tengo que cumplir un horario o a un jefe	9
Se puede trabajar hasta joven ya que de viejo no nos contrata nadie	10
No aplica	99

Otro, ¿cuál?	
--------------	--

P25. Piense por un momento cuando comenzó con el emprendimiento..... este comenzó por? **Marque todas las que estime conveniente.**

Descripción	
Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata	1
Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante.	2
Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata	3
Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos (cuidado de hijo, padres, esposo, etc.)	4
No podía encontrar trabajo y por eso emprendí	5
Personalmente o algún familiar pasó por una situación trágica y me vi en la obligación de emprender para generar ingresos	6
No me gusta pasar por procesos de selección para trabajar o me siento menospreciada trabajando en oficinas o empresas.	7
Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender.	8
No me gusta tener jefes o tuve malas experiencias en trabajos dependientes.	9
Por mi edad, sexo u otra condición no podía encontrar un trabajo	10
No aplica	99

Otro, ¿cuál?	
--------------	--

P26. Suponga que Ud. tiene entre 25 y 35 años. En esa época hubiese preferido. **Escoja una opción.**

Ser independiente. Tener mi negocio propio	Prefería trabajar para una empresa, oficina o dependiente
1	2

P27. Pensado en el presente, si tuviese una oferta laboral atractiva, donde su sueldo es un 25% mayor a lo que gana como emprendedor, ¿pensaría la oferta para trabajar apatronado? **Escoja una opción.**

Sí lo pensaría.	No lo pensaría. Me quedo con el emprendimiento
1	2

P28. Pensando en un futuro a 5 años, Ud. preferiría: **Escoja una opción.**

Seguir como emprendedor	Encontrar un trabajo apatronado o dependiente	Estar jubilado
1	2	3

Ha terminado el cuestionario. Muchas gracias por su colaboración.

Anexo N° 4: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Ingresos por perfil.

Tabla N° 11
Resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		
		Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza
1	.568	1.741	.435	43.530
2	.000	1.000	.250	25.006
Total		2.741	.685	
Media	,361 ^a	1.371	.343	34.268

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.
Fuente: Salida de datos SPSS

Tabla N° 12
Correlaciones de las Variables transformadas

Dimensión:	1			
	Edad	Nivel educacional	Ingreso por trabajo	Apoyo familiar
Edad	1.000	.555	.149	.205
Nivel educacional	.555	1.000	.200	.187
Ingreso por trabajo	.149	.200	1.000	.002
Apoyo familiar	.205	.187	.002	1.000
Dimensión	1	2	3	4
Autovalores	1.741	1.000	.816	.443

Fuente: Salida de datos SPSS

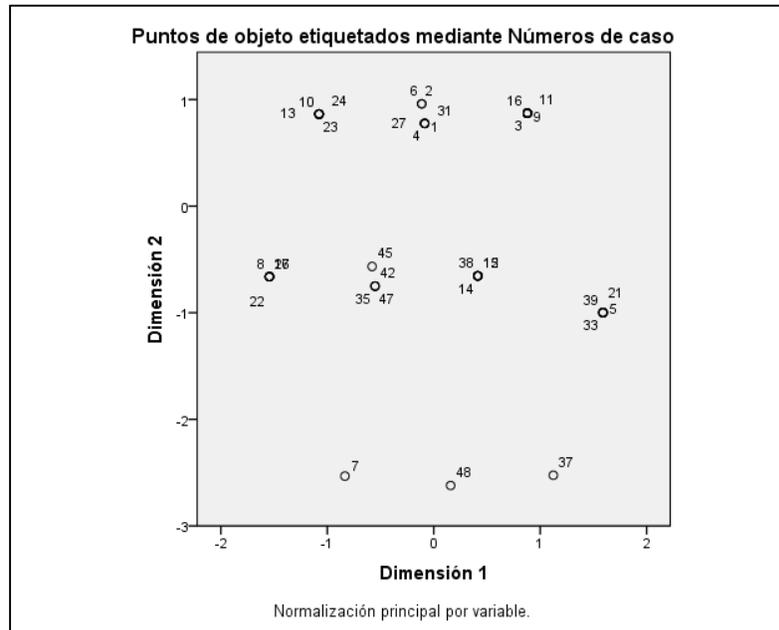


Figura N° 43

Tabla N° 13
 Medidas de discriminación

	Dimensión		Media
	1	2	
Edad	.687	.002	.345
Nivel educacional	.703	.002	.353
Ingreso por trabajo	.155	.550	.353
Apoyo familiar	.196	.446	.321
Total activo	1.741	1.000	1.371
% de la varianza	43.530	25.006	34.268

Fuente: Salida de datos SPSS

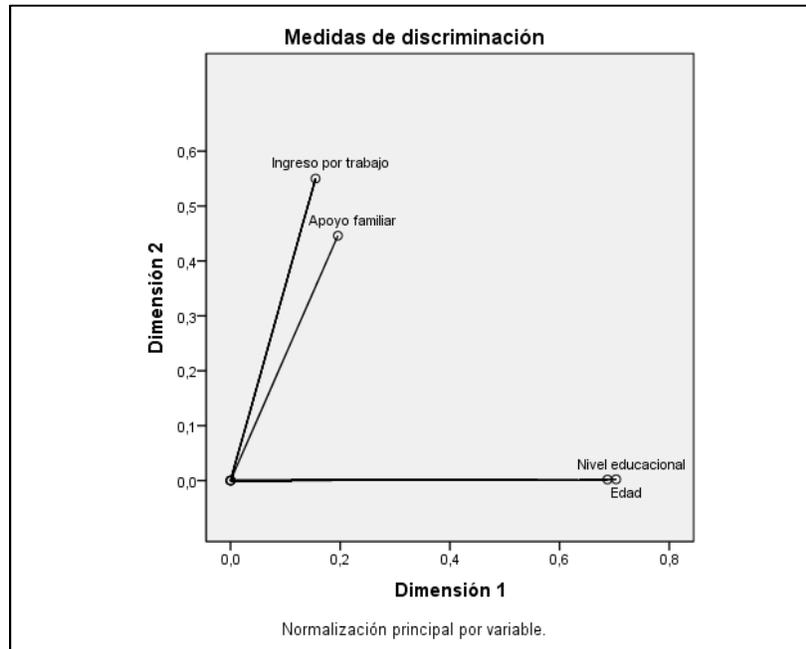


Figura N° 44

**Anexo N° 5: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple.
*Ventajas ser emprendedor.***

Tabla N° 14

Resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		
		Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza
1	.428	1.554	.259	25.902
2	.371	1.447	.241	24.118
Total		3.001	.500	
Media	,400 ^a	1.501	.250	25.010

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

Fuente: Salida de datos SPSS

Tabla N° 15

Correlaciones de las Variables transformadas

Dimensión:	1								
	VE(01) - Flexibilidad de horario	VE(02) - No tener un jefe	VE(03) - Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado	VE(07) - Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella	VE(06) - Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana	VE(04) - Se puede conseguir ingresos sin tanta experiencia o conocimientos	Edad	Nivel educacional	Ingreso por trabajo
VE(01) - Flexibilidad de horario	100%	6%	25%	3%	1%	-18%	1%	11%	-8%
VE(02) - No tener un jefe		100%	27%	-3%	-11%	24%	-3%	2%	-1%
VE(03) - Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado			100%	30%	8%	25%	1%	32%	30%
VE(07) - Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella				100%	27%	-20%	21%	10%	8%
VE(06) - Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana					100%	2%	16%	12%	12%
VE(04) - Se puede conseguir ingresos sin tanta experiencia o conocimientos						100%	11%	-2%	16%
Edad ^a							100%	-55%	-15%
Nivel educacional ^a								100%	20%
Ingreso por trabajo ^a									100%
Dimensión									
Autovalores ^b									

a. Variable suplementaria.

b. Los autovalores de la matriz de correlaciones excluyendo las variables suplementarias.

Fuente: Salida de datos SPSS

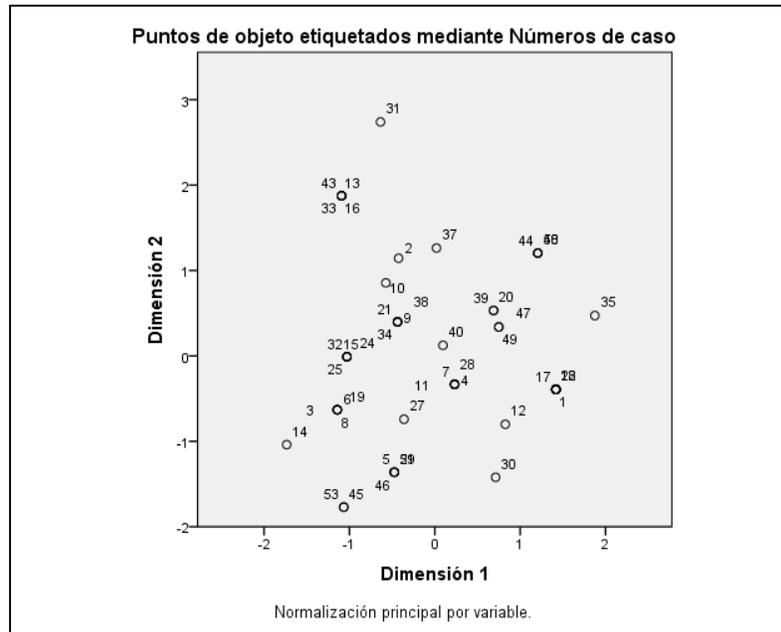


Figura N° 45

Tabla N° 16

Medidas de discriminación

	Dimensión		Media
	1	2	
VE(01) - Flexibilidad de horario	.138	.058	.098
VE(02) - No tener un jefe	.270	.279	.275
VE(03) - Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado	.741	.002	.371
VE(07) - Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella	.223	.410	.316
VE(06) - Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana	.078	.239	.158
VE(04) - Se puede conseguir ingresos sin tanta experiencia o conocimientos	.105	.459	.282
Edad ^a	.013	.012	.012
Nivel educacional ^a	.068	.010	.039
Ingreso por trabajo ^a	.048	.000	.024
Total activo	1.554	1.447	1.501
% de la varianza	25.902	24.118	25.010

a. Variable suplementaria.

Fuente: Salida de datos SPSS

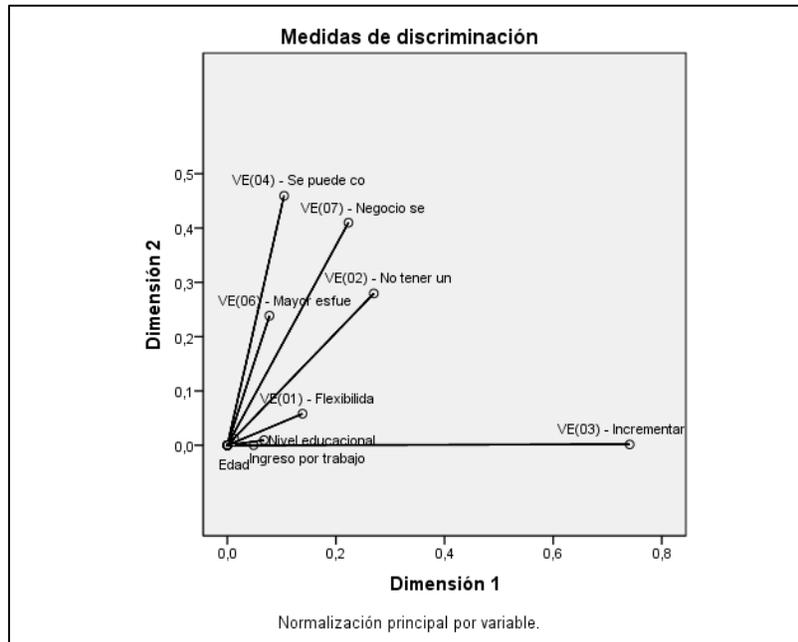


Figura N° 46

Anexo N° 6: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Desventajas ser emprendedor.

Tabla N° 17

Resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		
		Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza
1	.437	1.572	.262	26.207
2	.311	1.350	.225	22.504
Total		2.923	.487	
Media	,379 ^a	1.461	.244	24.356

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

Fuente: Salida de datos SPSS

Tabla N° 18

Correlaciones de las Variables transformadas

Dimensión:

1

	DE(03) - Sino trabajo no gana	DE(02) - Ingresos o ventas irregulares	DE(04) - Hay mucha competencia	DE(10) - No se está cubierto por las leyes sociales por lo tanto no estoy ahorrando para la jubilación o para afrontar alguna enfermedad	DE(01) - Poco tiempo para la familia y actividades personales	DE(06) - Es difícil acceder a capital para hacer crecer el negocio	Edad	Nivel educacional	Ingreso por trabajo
DE(03) - Sino trabajo no gana	100%	14%	39%	14%	15%	2%	8%	-8%	3%
DE(02) - Ingresos o ventas irregulares		100%	6%	3%	28%	-15%	-11%	13%	7%
DE(04) - Hay mucha competencia			100%	-4%	5%	12%	8%	0%	3%
DE(10) - No se está cubierto por las leyes sociales por lo tanto no estoy ahorrando para la jubilación o para afrontar alguna enfermedad				100%	1%	-26%	0%	-3%	2%
DE(01) - Poco tiempo para la familia y actividades personales					100%	25%	1%	11%	11%
DE(06) - Es difícil acceder a capital para hacer crecer el negocio						100%	16%	-7%	-8%
Edad ^a							100%	-55%	-15%
Nivel educacional ^a								100%	20%
Ingreso por trabajo ^a									100%
Dimensión									
Autovalores ^b									

a. Variable suplementaria.

b. Los autovalores de la matriz de correlaciones excluyendo las variables suplementarias.

Fuente: Salida de datos SPSS

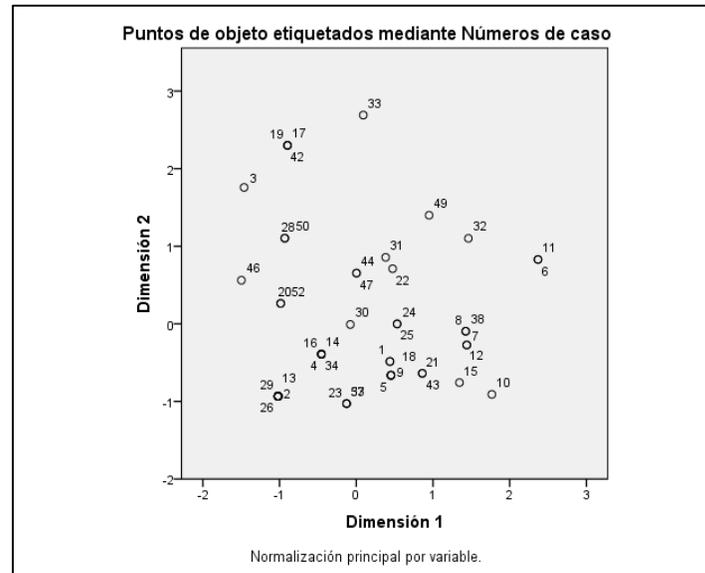


Figura N° 47

Tabla N° 19

Medidas de discriminación

	Dimensión		Media
	1	2	
DE(03) - Sino trabajo no gano	.524	.061	.292
DE(02) - Ingresos o ventas irregulares	.197	.132	.165
DE(04) - Hay mucha competencia	.428	.003	.216
DE(10) - No se está cubierto por las leyes sociales por lo tanto no estoy ahorrando para la jubilación o para afrontar alguna enfermedad	.001	.508	.254
DE(01) - Poco tiempo para la familia y actividades personales	.336	.022	.179
DE(06) - Es difícil acceder a capital para hacer crecer el negocio	.086	.624	.355
Edad ^a	.005	.013	.009
Nivel educacional ^a	.001	.001	.001
Ingreso por trabajo ^a	.006	.005	.006
Total activo	1.572	1.350	1.461
% de la varianza	26.207	22.504	24.356

a. Variable suplementaria.

Fuente: Salida de datos SPSS

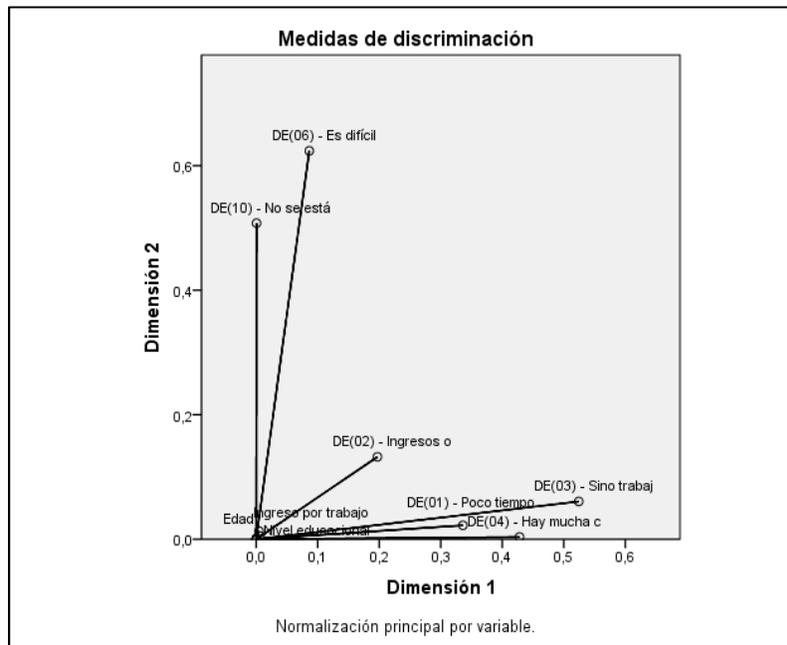


Figura N° 48

Anexo N° 7: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Ventajas trabajos dependientes.

Tabla N° 20

Resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		
		Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza
1	.509	1.774	.253	25.342
2	.390	1.501	.214	21.447
Total		3.275	.468	
Media	,454 ^a	1.638	.234	23.395

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

Fuente: Salida de datos SPSS

Tabla N° 21

Correlaciones de las Variables transformadas

Dimensión:	1										
	VD(01)										
	-										
	Horario fijo (se dispone de mayor tiempo libre)	VD(03) - Coberturas de protección social	VD(05) - No es necesario contar capital para trabajar	VD(06) - Estabilidad laboral y sueldo asegurado	VD(07) - No hay que ser experto para trabajar	VD(10) - Es posible planificar proyectos debido a que se cuenta con un sueldo fijo a fin de mes	VD(11) - Es más fácil acceder a préstamos ya que tengo un contrato de trabajo	Edad	Nivel educacional	Ingreso por trabajo	
VD(01) - Horario fijo (se dispone de mayor tiempo libre)	100%	26%	-15%	12%	4%	-7%	18%	6%	17%	-2%	
VD(03) - Coberturas de protección social		100%	3%	32%	23%	2%	28%	8%	17%	12%	
VD(05) - No es necesario contar capital para trabajar			100%	-14%	27%	23%	-2%	18%	12%	-2%	
VD(06) - Estabilidad laboral y sueldo asegurado				100%	31%	5%	5%	16%	8%	-3%	
VD(07) - No hay que ser experto para trabajar					100%	19%	4%	23%	33%	4%	
VD(10) - Es posible planificar proyectos debido a que se cuenta con un sueldo fijo a fin de mes						100%	-11%	34%	13%	0%	
VD(11) - Es más fácil acceder a préstamos ya que tengo un contrato de trabajo							100%	7%	20%	-12%	
Edad ^a								100%	55%	15%	
Nivel educacional ^a									100%	20%	
Ingreso por trabajo ^a										100%	
Dimensión											
Autovalores ^b											

a. Variable suplementaria.

b. Los autovalores de la matriz de correlaciones excluyendo las variables suplementarias.

Fuente: Salida de datos SPSS

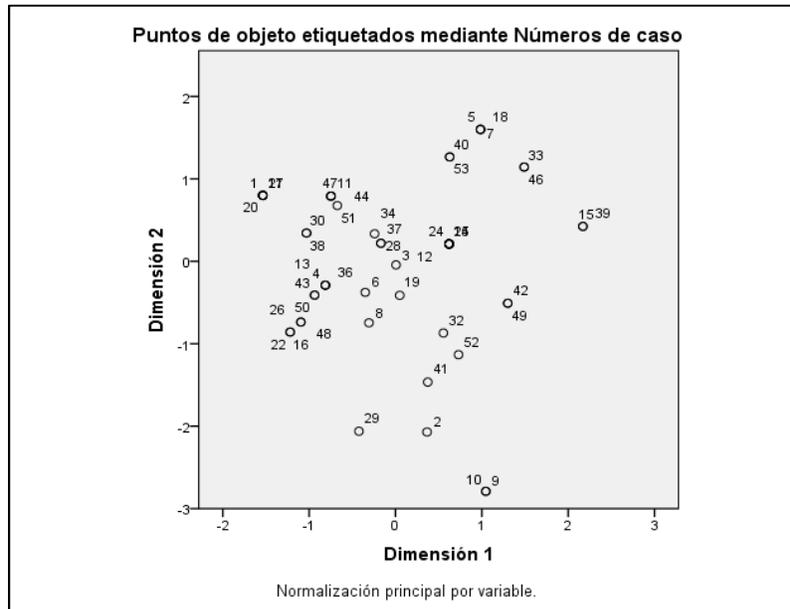


Figura N° 49

Tabla N° 22
Medidas de discriminación

	Dimensión		Media
	1	2	
VD(01) - Horario fijo (se dispone de mayor tiempo libre)	.223	.179	.201
VD(03) - Coberturas de protección social	.583	.009	.296
VD(05) - No es necesario contar capital para trabajar	.003	.509	.256
VD(06) - Estabilidad laboral y sueldo asegurado	.426	.000	.213
VD(07) - No hay que ser experto para trabajar	.336	.277	.306
VD(10) - Es posible planificar proyectos debido a que se cuenta con un sueldo fijo a fin de mes	.014	.417	.215
VD(11) - Es más fácil acceder a préstamos ya que tengo un contrato de trabajo	.189	.111	.150
Edad ^a	.053	8%	.065
Nivel educacional ^a	.098	2%	.057
Ingreso por trabajo ^a	.000	0%	.001
Total activo	1.774	150%	1.638
% de la varianza	25.342	21.447	23.395

a. Variable suplementaria.

Fuente: Salida de datos SPSS

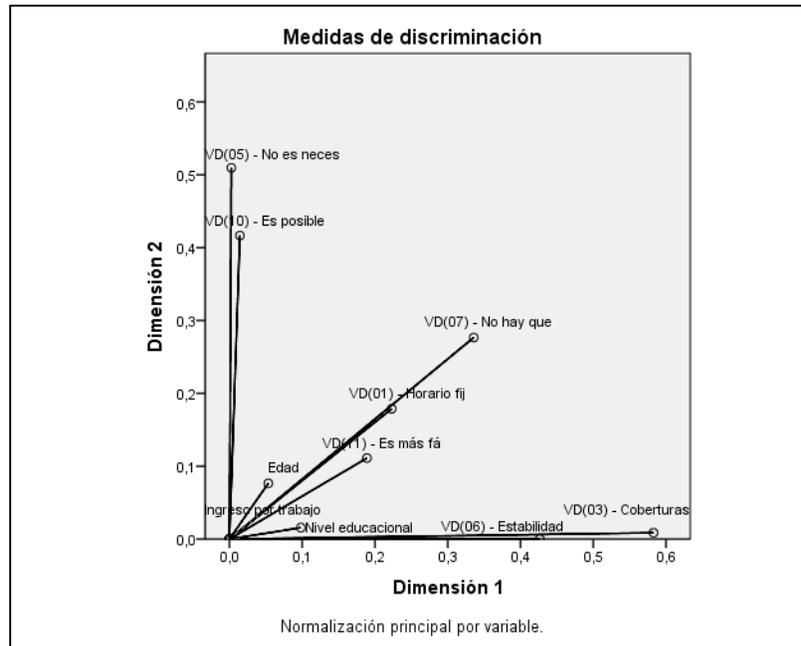


Figura N° 50

Anexo N° 8: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Desventajas trabajos dependientes.

Tabla N° 23

Resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		
		Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza
1	.478	1.693	.242	24.191
2	.274	1.307	.187	18.673
Total		3.000	.429	
Media	,389 ^a	1.500	.214	21.432

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

Fuente: Salida de datos SPSS

Tabla N° 24

Correlaciones de las Variables transformadas

Dimensión:	1									
	DD(01) - Extensiones de horarios sin pago de horas extras	DD(02) - Poca flexibilidad de horario	DD(03) - Mayor esfuerzo no necesariamente tiene mayor recompensa	DD(05) - Malos tratos por parte de jefes, superiores o profesionales	DD(06) - Trabajos están muy lejos de su casa	DD(08) - Inestabilidad laboral, me pueden despedir en cualquier momento	DD(10) - Se puede trabajar hasta joven ya que de viejo no nos contrata nadie	Edad	Nivel educacional	Ingreso por trabajo
DD(01) - Extensiones de horarios sin pago de horas extras	100%	4%	-4%	-12%	26%	-2%	8%	-2%	8%	7%
DD(02) - Poca flexibilidad de horario		100%	9%	14%	26%	22%	7%	21%	12%	-10%
DD(03) - Mayor esfuerzo no necesariamente tiene mayor recompensa			100%	13%	-1%	15%	2%	-20%	-16%	17%
DD(05) - Malos tratos por parte de jefes, superiores o profesionales				100%	0%	19%	18%	-10%	-19%	-11%
DD(06) - Trabajos están muy lejos de su casa					100%	25%	12%	7%	4%	20%
DD(08) - Inestabilidad laboral, me pueden despedir en cualquier momento						100%	12%	13%	-18%	17%
DD(10) - Se puede trabajar hasta joven ya que de viejo no nos contrata nadie							100%	18%	33%	-12%
Edad ^a								100%	55%	-15%
Nivel educacional ^a									100%	-20%
Ingreso por trabajo ^a										100%
Dimensión										
Autovalores ^b										

a. Variable suplementaria.

b. Los autovalores de la matriz de correlaciones excluyendo las variables suplementarias.

Fuente: Salida de datos SPSS

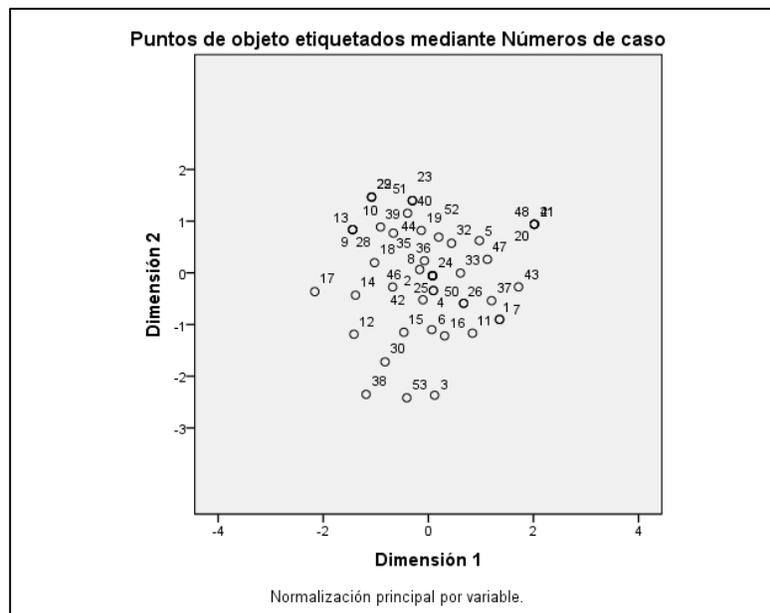


Figura N° 51

Tabla N° 25
Medidas de discriminación

	Dimensión		Media
	1	2	
DD(01) - Extensiones de horarios sin pago de horas extras	.035	.531	.283
DD(02) - Poca flexibilidad de horario	.386	.002	.194
DD(03) - Mayor esfuerzo no necesariamente tiene mayor recompensa	.090	.162	.126
DD(05) - Malos tratos por parte de jefes, superiores o profesionales	.191	.315	.253
DD(06) - Trabajos están muy lejos de su casa	.374	.272	.323
DD(08) - Inestabilidad laboral, me pueden despedir en cualquier momento	.442	.024	.233
DD(10) - Se puede trabajar hasta joven ya que de viejo no nos contrata nadie	.176	.001	.088
Edad ^a	.018	1%	.015
Nivel educacional ^a	.000	4%	.021
Ingreso por trabajo ^a	.007	1%	.008
Total activo	1.693	131%	1.500
% de la varianza	24.191	18.673	21.432

a. Variable suplementaria.

Fuente: Salida de datos SPSS

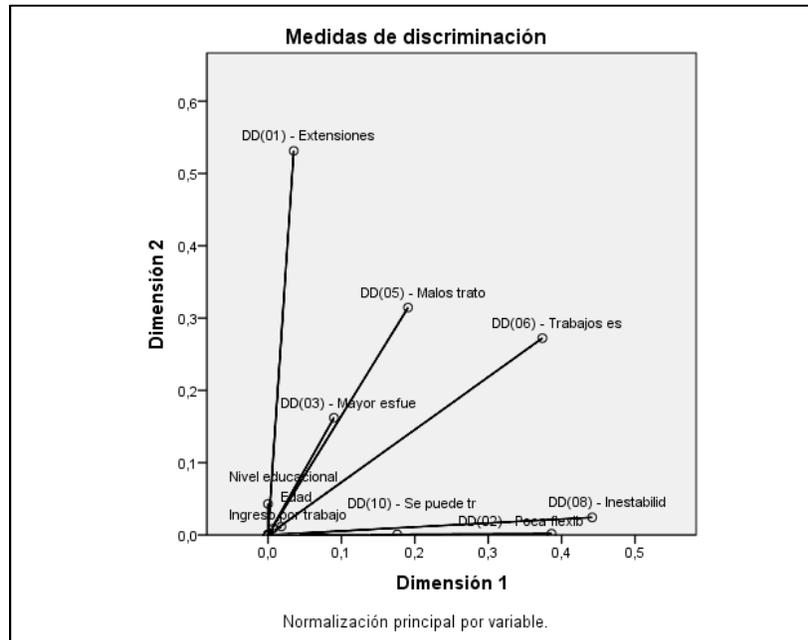


Figura N° 52

Anexo N° 9: Salida de resultados análisis de correspondencia múltiple. Motivos para emprender.

Tabla N° 26

Resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		
		Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza
1	.388	1.498	.214	21.394
2	.285	1.324	.189	18.914
Total		2.822	.403	
Media	,340 ^a	1.411	.202	20.154

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

Fuente: Salida de datos SPSS

Tabla N° 27

Correlaciones de las Variables transformadas

Dimensión:	1									
	MPE(01) - Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata	MPE(02) - Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante	MPE(03) - Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata	MPE(04) - Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos	MPE(06) - Personalmente o algún familiar pasó por una situación trágica y me vi en la obligación de emprender para generar	MPE(08) - Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender	MPE(09) - No me gusta tener jefes o tuve malas experiencias en trabajos dependientes	Edad	Nivel educacional	Ingreso por trabajo
MPE(01) - Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata	100%	5%	-3%	10%	-1%	23%	16%	36%	31%	20%
MPE(02) - Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante		100%	-14%	18%	2%	10%	-6%	-4%	1%	1%
MPE(03) - Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata			100%	16%	13%	-14%	-4%	0%	-5%	-11%
MPE(04) - Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos				100%	11%	3%	24%	26%	32%	-17%
MPE(06) - Personalmente o algún familiar pasó por una situación trágica y me vi en la obligación de emprender para generar					100%	6%	19%	-1%	-2%	11%
MPE(08) - Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender						100%	1%	24%	32%	30%
MPE(09) - No me gusta tener jefes o tuve malas experiencias en trabajos dependientes							100%	40%	18%	6%
Edad ^a								100%	55%	15%
Nivel educacional ^a									100%	20%
Ingreso por trabajo ^a										100%
Dimensión										
Autovalores ^b										

a. Variable suplementaria.

b. Los autovalores de la matriz de correlaciones excluyendo las variables suplementarias.

Fuente: Salida de datos SPSS



Figura N° 53

Tabla N° 28
 Medidas de discriminación

	Dimensión		Media
	1	2	
MPE(01) - Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata	.262	.120	.191
MPE(02) - Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante	.083	.159	.121
MPE(03) - Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata	.003	.476	.240
MPE(04) - Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos	.417	.068	.242
MPE(06) - Personalmente o algún familiar pasó por una situación trágica y me vi en la obligación de emprender para generar	.199	.144	.172
MPE(08) - Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender	.150	.312	.231
MPE(09) - No me gusta tener jefes o tuve malas experiencias en trabajos dependientes	.383	.045	.214
Edad ^a	.202	1%	.104
Nivel educacional ^a	.155	3%	.090
Ingreso por trabajo ^a	.017	5%	.035
Total activo	1.498	132%	1.411
% de la varianza	21.394	18.914	20.154

a. Variable suplementaria.

Fuente: Salida de datos SPSS

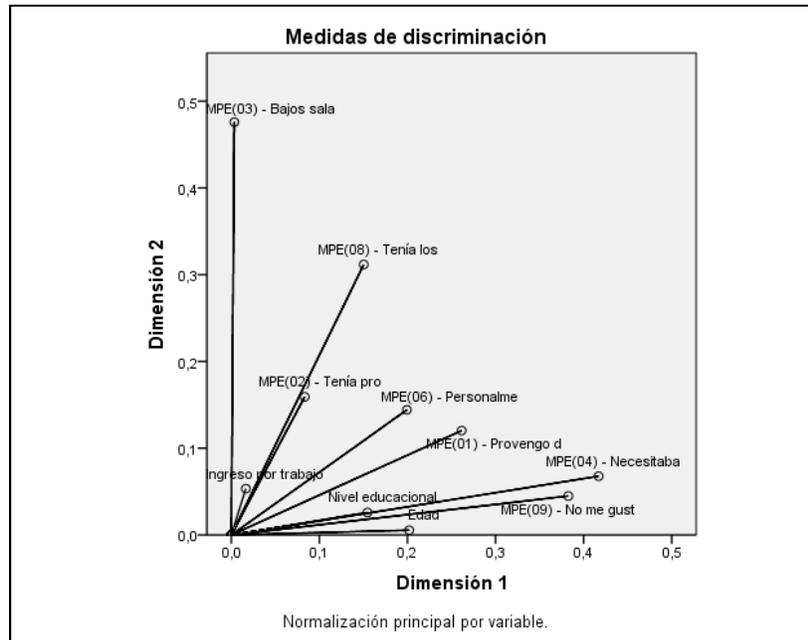


Figura N° 54

Anexo N° 10: Validación hipótesis flexibilidad de tiempo.

Tabla N° 29

Resumen del modelo

Dimensión	Alfa de Cronbach	Varianza explicada		
		Total (Autovalores)	Inercia	% de la varianza
1	.496	1.807	.181	18.072
2	.305	1.379	.138	13.790
Total		3.186	.319	
Media	.414 ^a	1.593	.159	15.931

a. El Alfa de Cronbach Promedio está basado en los autovalores promedio.

Fuente: Salida de datos SPSS

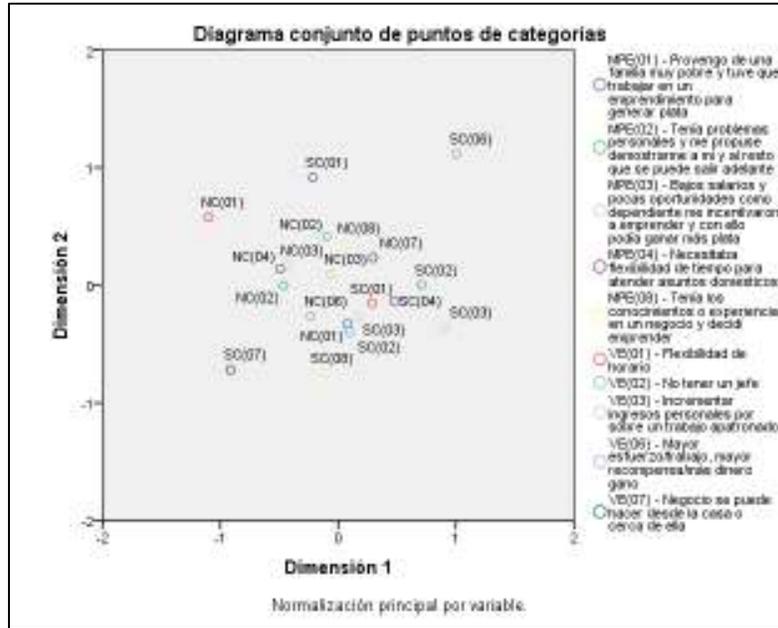


Figura N° 55

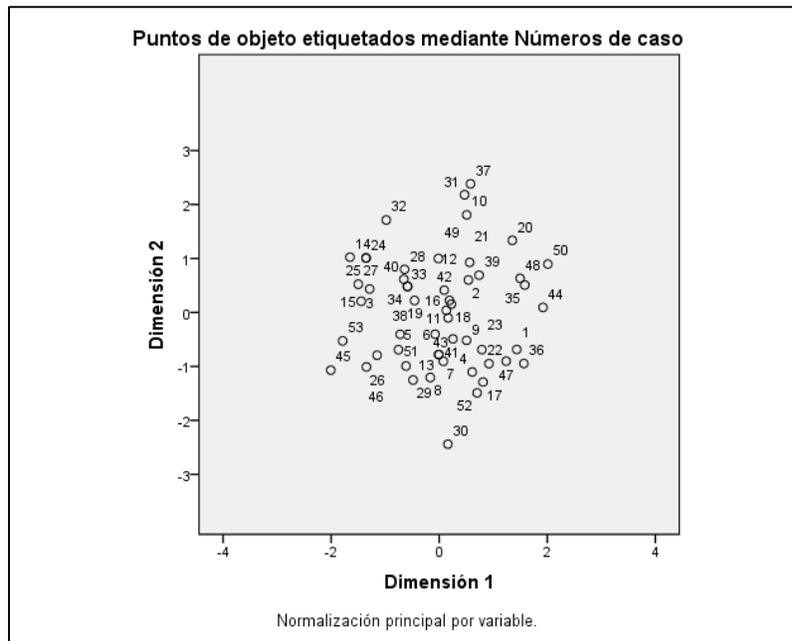


Figura N° 56

Tabla N° 30

Correlaciones de las Variables transformadas

Dimensión:	1											
	VE(01) - Flexibilidad de horario	VE(02) - No tener un jefe	VE(03) - Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado	VE(06) - Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana	VE(07) - Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella	MPE(01) - Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata	MPE(02) - Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante	MPE(03) - Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata	MPE(04) - Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos	MPE(08) - Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender		
VE(01) - Flexibilidad de horario	100%	6%	25%	1%	3%	1%	22%	20%	24%	5%		
VE(02) - No tener un jefe		100%	27%	-11%	-3%	1%	2%	-1%	-13%	-3%		
VE(03) - Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado			100%	8%	30%	14%	10%	5%	11%	4%		
VE(06) - Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana				100%	27%	-4%	20%	-7%	18%	12%		
VE(07) - Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella					100%	-4%	19%	-6%	-3%	8%		
MPE(01) - Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata						100%	5%	-3%	10%	-23%		
MPE(02) - Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante							100%	-14%	18%	-10%		
MPE(03) - Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata								100%	16%	14%		
MPE(04) - Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos									100%	-3%		
MPE(08) - Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender										100%		

Dimensión

Autovalores

Fuente: Salida de datos SPSS

Tabla N° 31
Medidas de discriminación

	Dimensión		
	1	2	Media
VE(01) - Flexibilidad de horario	.316	.087	.202
VE(02) - No tener un jefe	.009	.164	.087
VE(03) - Incrementar ingresos personales por sobre un trabajo apatronado	.384	.062	.223
VE(06) - Mayor esfuerzo/trabajo, mayor recompensa/más dinero gana	.233	.289	.261
VE(07) - Negocio se puede hacer desde la casa o cerca de ella	.272	.167	.220
MPE(01) - Provengo de una familia muy pobre y tuve que trabajar en un emprendimiento para generar plata	.017	.300	.158
MPE(02) - Tenía problemas personales y me propuse demostrarme a mí y al resto que se puede salir adelante	.326	.000	.163
MPE(03) - Bajos salarios y pocas oportunidades como dependiente me incentivaron a emprender y con ello podía ganar más plata	.011	3%	.018
MPE(04) - Necesitaba flexibilidad de tiempo para atender asuntos domésticos	.234	2%	.126
MPE(08) - Tenía los conocimientos o experiencia en un negocio y decidí emprender	.006	27%	.135
Total activo	1.807	138%	1.593
% de la varianza	18.072	13.790	15.931

Fuente: Salida de datos SPSS

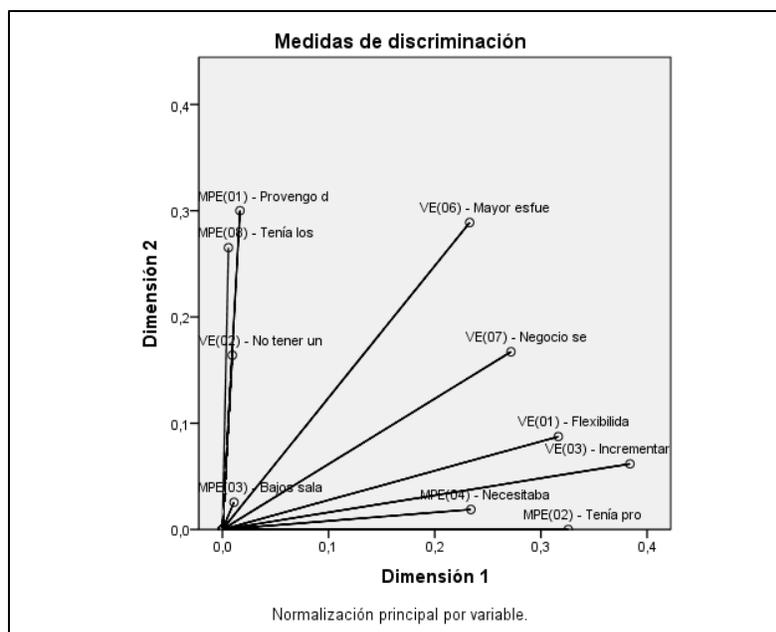


Figura N° 57

