

Segunda Encuesta de Microemprendimiento

Presentación General y Principales Resultados







Segunda Encuesta de Microemprendimiento

Resultados Seleccionados¹

Versión 2.0

Marzo 2012

¹ Personas e instituciones interesadas en obtener mayores antecedentes pueden descargar tanto el cuestionario, como la



Índice

1	INTRODUCCIÓN.....	8
2	ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	11
2.1	MUESTRA Y RESULTADOS DEL LEVANTAMIENTO	11
2.2	ANÁLISIS REALIZADO Y MUESTRA	12
2.2.1	<i>Tipos de muestra</i>	13
2.2.2	<i>Expansión poblacional</i>	14
3	ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LOS RESULTADOS.....	15
3.1	CARACTERIZACIÓN DEL ENCUESTADO.....	15
	<i>Gráfico 1: Género por Tipo de Entrevistado</i>	15
3.2	TIPO DE EMPRENDEDOR.....	18
3.2.1	<i>Factores relevantes en la decisión de emprender</i>	18
3.2.2	<i>Experiencia de trabajo asalariado</i>	21
3.3	FORMALIDAD.....	24
3.4	PREVISIÓN Y SALUD	29
3.5	CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO.....	31
3.5.1	<i>Distribución por Sector Económico</i>	31
3.5.2	<i>Distribución por Nivel de Ventas y Empleo</i>	32
3.6	ACCESO A INSTRUMENTOS DE FOMENTO.....	36
3.7	ACCESO A FINANCIAMIENTO.....	40
3.7.1	<i>Acceso del hogar</i>	40
3.7.2	<i>Financiamiento del negocio</i>	42
3.7.3	<i>Alfabetización financiera</i>	44
3.8	GENERACIÓN DE EMPLEO.....	46
3.8.1	<i>Empresas con menos de 10 trabajadores</i>	47
3.8.2	<i>Empresas de más de 10 trabajadores</i>	50
3.9	ACTIVOS	52
3.10	TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC'S)	55
3.11	INDICADORES DE ÉXITO	57
4	CONCLUSIONES.....	59
	ANEXO 1: ANÁLISIS DE LA FORMALIZACIÓN DE LOS MICROEMPREDIMIENTOS.....	62
	ANEXO 2: RESULTADOS DE ANÁLISIS DE PANEL.....	69
	ANEXO 3: DISEÑO MUESTRAL.....	72
	A.3.1 EXPANSIÓN DE LA MUESTRA.....	72
	A.3.2. ERRORES MUESTRALES Y COFICIENTES DE VARIACIÓN	74
	ANEXO 4: ANÁLISIS DE LA ATRICIÓN DE LA MUESTRA PANEL.....	81

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Género por Tipo de Entrevistado	15
Gráfico 2: Grupo etario por Tipo de Entrevistado.....	16
Gráfico 3: Nivel de escolaridad (último nivel cursado).....	16
Gráfico 4: Relación con el Jefe de hogar por Tipo de Entrevistado	17
Gráfico 5: Importancia en la decisión de trabajar independiente por sobre asalariado	18
Gráfico 6: Principal razón por que inició la actividad independiente.....	20
Gráfico 7: Tipo de motivación	21
Gráfico 8: ¿Alguna vez trabajó como asalariado por más de seis meses?	22
Gráfico 9: ¿Cuál fue la principal razón por la que dejó su último trabajo como asalariado?	23
Gráfico 10: Si pudiera elegir, ¿Volvería usted a trabajar como asalariado?	23
Gráfico 11: ¿Ha iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos?	24
Gráfico 12: Relación con impuestos (si tienen iniciación de actividades)	25
Gráfico 13: ¿Cuál es la principal razón para no considerar la iniciación de actividades?.....	26
Gráfico 14: ¿Se encuentra acogido al régimen de microempresa familiar?	27
Gráfico 15: Para acogerse a este régimen usted: ¿debió acudir a las siguientes instituciones?.....	27
Gráfico 16: ¿Cuál es la principal razón por la que no está acogido a este régimen?	28
Gráfico 17: ¿se encuentra usted acogido al régimen de tributación simplificada para Mipymes? ...	28
Gráfico 18: En los últimos 12 meses ¿ha realizado cotizaciones en el sistema previsional? Según tipo de entrevistado	29
Gráfico 19: En los últimos 12 meses ¿ha realizado cotizaciones en el sistema previsional? Según formalización.....	30
Gráfico 20: ¿A qué sistema de salud pertenece? Según tipo de entrevistado.....	30
Gráfico 21: ¿A qué sistema de salud pertenece? Según formalización.....	31
Gráfico 22: Distribución por Sector Económico	32
Gráfico 23: Distribución de Empresa por Nivel de Ventas	33
Gráfico 24: Además de usted, ¿el mes pasado su empresa tenía otros trabajadores? incluyendo familiares	34
Gráfico 25: Distribución de empresas según Tamaño por número de trabajadores.....	35
Gráfico 26: Distribución de empresas según Tamaño por número de trabajadores, incluye empresas de Trabajadores por Cuenta Propia.....	36
Gráfico 27: Conoce alguna de las siguientes instituciones	37
Gráfico 28: Ha accedido a algún instrumento de fomento de las siguientes instituciones	38
Gráfico 29: ¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza (en el periodo de referencia).....	39
Gráfico 30: Área más importante para el desarrollo de su negocio en que ha recibido capacitación.	39
Gráfico 31: Ud. o su cónyuge tiene alguna de las siguientes deudas (respuesta múltiple).....	40
Gráfico 32: ¿Cómo financió principalmente la puesta en marcha de su actividad?.....	43
Gráfico 33: ¿Cómo ha financiado su capital de trabajo?.....	44

Gráfico 34: Distribución porcentual de respuestas a la consulta ¿Si un banco paga una tasa de 1% al mes, la tasa de interés anual es?	45
Gráfico 35: Distribución porcentual de respuestas a la consulta ¿Suponga que tiene \$100 en una cuenta de ahorro, y la tasa de interés fue de 2% anual. Después de 5 años ¿Cuánto piensa que debería tener en la cuenta?.....	46
Gráfico 36: Trabajadores hombres y mujeres en empresas con menos de 10 trabajadores.....	47
Gráfico 37: Nivel educacional de trabajadores en empresas con menos de 10 trabajadores.....	48
Gráfico 38: Jornada Laboral en empresas con menos de 10 trabajadores.....	48
Gráfico 39: Tipo de acuerdo laboral en empresas con menos de 10 trabajadores.....	49
Gráfico 40: Tipo de relación contractual (si no es oral) en empresas con menos de 10 trabajadores	49
Gráfico 41: Trabajadores hombres y mujeres en empresas con más de 9 trabajadores	51
Gráfico 42: Nivel educacional de trabajadores en empresas con más de 10 trabajadores	51
Gráfico 43: Tenencia de activos	53
Gráfico 44: Uso del activo en el hogar.....	54
Gráfico 45: Tenencia de computador.....	56
Gráfico 46: Razón principal por la cual no tiene computador en su empresa o negocio.....	56
Gráfico 47: Acceso a internet.....	57
Gráfico 48: ¿Cuáles son sus planes con respecto a su negocio para el año 2011?	58
Gráfico 49: ¿Pretende contratar más trabajadores durante el año 2011?.....	58



1 Introducción

Durante los últimos años el Ministerio de Economía ha venido realizando un esfuerzo por mejorar la información sobre el emprendimiento en Chile y los determinantes del mismo, con el objetivo de realizar un mejor diseño de las políticas públicas orientadas a promover el desarrollo de éste. Para lo cual, entre otras actividades, los años 2008 y 2009 desarrolló las primeras versiones de la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) y de la Encuesta de Microemprendimiento (EME) y actualmente ha implementado las segundas versiones de ambas encuestas.

En este documento se presentan los principales resultados de la segunda versión de la encuesta de microemprendimiento, abarcando diversas características de los trabajadores por cuenta propia y empleadores, tales como motivación para emprender, formalización, acceso al financiamiento, ventas, número de trabajadores, entre otros.

Los objetivos de esta encuesta son realizar una caracterización de la realidad heterogénea de los microemprendimientos del país, sus dueños, sus trabajadores y su evolución en el tiempo. Como tiempo, caracterizar al sector informal e identificar las razones detrás de esta condición.

Los principales resultados de la encuesta, que permiten destacar de mejor forma las características de los microemprendimientos en el país se resumen en la tabla 1.

Tabla 1: Principales Características de las Microempresas chilenas

Características relevantes	Resultados destacados por campo. Porcentajes sobre el total de los microempresarios; separados por género u otro característica cuando corresponde)
Quiénes son los micro empresarios.	Principalmente son hombres (69%), tienen entre 45 y 59 años (39%), son jefes de hogar (74%) y cuentan con educación básica (33%) o media completa (34%).
Factores relevantes de ser emprendedor	Razones de independencia como ajustar las horas trabajadas (83%) o no tener jefe (72%) son las más relevantes junto con sentimiento de satisfacción (83%) y aprovechar las habilidades (84%). En las mujeres destaca la posibilidad de realizar tareas en el hogar (86%) y en los hombres que el ingreso sea mayor como

	independiente (69%).
Qué motivó emprender	Para un 22% la motivación principal fue complementar el ingreso familiar, mientras que un 21% lo hizo por tradición familiar y un 20% por haber encontrado una oportunidad. En las mujeres destaca que un 42% emprendió para complementar los ingresos familiares.
Formalización de los emprendimientos	Un 39% declara haber hecho inicio de actividades ante el SII, mayoritariamente como persona natural. Solo un 7% se encuentra acogido a la ley de microempresas familiares.
Protección social	85% declara no haber hecho cotización previsional en el último año, 14% cotiza en AFP y un 1% en el IPS. Un 52% pertenece al grupo A de Fonasa y un 11% no tiene afiliación alguna a un sistema de salud.
Sectores económicos	Los sectores más importantes entre las microempresas son comercio restaurantes y hoteles (34%), agricultura, caza, silvicultura y pesca (24%) y manufactura (13%).
Tamaño de las empresas ²	En cuanto a ventas, 84% de las encuestadas corresponde a microempresas, 3% a pequeña y 1% a mediana. Un 12% no tiene ventas. A nivel de empleo, un 93% resulta ser microempresa y un 7% pequeña empresa.
Acceso a financiamiento	Un 73% se las microempresas financió la puesta en marcha con ahorros propios y un 68% utiliza el ahorro propio como primera fuente de capital de trabajo.
Activos de las microempresas	Un 22% de las empresas declara no tener activos. Además, un 15% declara tener herramientas menores, 14% posee algún vehículo a motor, un 14% muebles y un 12% computador o notebook.

En relación a los contenidos, el documento se encuentra estructurado en cuatro capítulos, que corresponden a los siguientes contenidos. En el capítulo uno se realiza la presente introducción, en el segundo se muestran los principales aspectos metodológicos de la encuesta. En el tercero se presentan los principales resultados respecto de diversas variables. En el último capítulo se

² Caracterización por ventas y empleo de acuerdo a la ley 20.416.

presenta un resumen de los principales hallazgos del informe. Además, como anexos se presentan un modelo que analiza la formalización de los microemprendimientos, los resultados de un análisis de datos de panel, los errores muestrales y coeficientes de variación y el análisis de atrición de la muestra panel.

Finalmente, esta publicación se construyó en base al informe final de esta encuesta elaborado por el Centro de Microdatos de la Universidad de Chile, en virtud del contrato suscrito entre ambas instituciones.

2 Aspectos Metodológicos

2.1 Muestra y Resultados del Levantamiento

Esta encuesta considera actividades de microemprendimiento, que por su naturaleza pueden ser llevadas de manera formal e informal, teniendo como concepto de formalidad el contar con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), además estas actividades se pueden realizar en un establecimiento con fines comerciales o en el mismo hogar.

Por lo anterior, se considera como población objetivo aquellas personas que se desempeñen o se han desempeñado como Trabajadores por cuenta Propia (TCP) o Empleadores, durante el periodo de referencia.

El Marco Muestral de esta encuesta está compuesto de dos partes:

- La primera corresponde a los TCP o empleadores identificados en la primera versión de esta encuesta.
- La segunda correspondiente a personas que en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del trimestre marzo-mayo del año 2009 se clasificaron como TCP o empleadores, lo que luego fue corroborado a través de un proceso de empadronamiento, en el que se les consultó si en el mes de noviembre del año 2010, seguían con alguna de las dos categorías ocupacionales mencionadas, en cuyo caso entraba en la muestra efectiva.

A partir del marco muestral se construyó una muestra de 3.417 personas de las cuales 1.589 corresponden a la muestra proveniente de la primera versión de la encuesta y 1.828 a una nueva muestra obtenida a través del proceso de empadronamiento de hogares.

Además, en función de que se esperaba realizar 3.000 encuestas se estableció una estrategia de sustitución con el objeto de mantener la distribución en términos regionales y de segmento.

El periodo de levantamiento fue mayo-julio del año 2009 y se logró una muestra de 3.009 hogares, donde 1.188 provienen de la muestra del año 2009 y 1.821 de la nueva. Con lo cual se obtiene una sección panel de un 40% de la muestra total.

Como se señaló, la muestra considera en su marco muestral a personas que tienen o que hayan tenido, durante el periodo de referencia la categoría ocupacional de TCP o empleador, los que fueron catalogados como tipo 1 y tipo 2 respectivamente. En la tabla 1 se señala como queda compuesta la muestra en relación a la presencia de entrevistados tipo 1 y tipo 2.

Tabla 2: Tipos de Muestra por Tipo de Entrevistado

Tipo de entrevistado	Muestra Panel		Muestra Nueva		Muestra Total	
	Número	Col%	Número	Col%	Número	Col%
Tipo1: Empleador o TCP	911	76,7%	1,695	93,1%	2,606	86,6%
Tipo2: Fue empleador o TCP	277	23,3%	126	6,9%	403	13,4%
Total	1.188	100%	1.821	100%	3.009	100%

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Finalmente en relación al error muestral total de la encuesta éste es de 1,2% y presenta un nivel de confianza del 95%. Si se desea profundizar sobre los aspectos metodológicos, en el anexo se muestra con más detalle las estimaciones de los errores muestrales, el cálculo de los factores de expansión, entre otros.

2.2 Análisis realizado y muestra

En términos del análisis, para presentar una descripción general de los entrevistados, es necesario primero hacer énfasis en una distinción importante realizada en base a la metodología de muestreo, lo que permite comprender de mejor forma los resultados del estudio.

2.2.1 Tipos de muestra

Esta versión de la encuesta considera dos muestras, una que proviene de la primera versión (EME 2009) y es re-encuestada el año 2011, y un segundo grupo que es encuestado por primera vez. En ambos casos el marco muestral proviene de un levantamiento previo, el cual, para la muestra de 2009 corresponde al levantamiento de la primera versión, y para la muestra de 2011 el marco proviene de la Encuesta de Nacional de Empleo del INE, y su verificación en el empadronamiento efectuado al realizar el muestreo.

Al momento de realizar ambos muestreos, se seleccionó como observaciones a encuestar únicamente aquellas que correspondían a empleadores o trabajador por cuenta propia (TCP). No obstante, fue necesario considerar en la entrevista la posibilidad de cambios en la posición ocupacional del entrevistado. Estos cambios pudieron darse por distintos motivos, tanto hacia el trabajo asalariado, como hacia la cesantía o la inactividad. En el caso de los entrevistados 2009 el paso pudo producirse en cualquier periodo entre mayo de 2009 (levantamiento EME 2009) y mayo 2011 (levantamiento EME 2011), y en el caso de los empadronados a partir de la Encuesta de Empleo, en cualquier fecha posterior a octubre del 2010, fecha de referencia para el empadronamiento.

Por estas razones se definieron dos tipos de entrevistado: el entrevistado tipo 1 que se desempeña como empleador o TCP al momento de ser encuestado, y el entrevistado tipo 2, que abandonó la actividad independiente y al momento de ser entrevistado no trabajaba como empleador ni como TCP. A partir de esta definición se puede observar, en la tabla 1, la distribución de los entrevistados por tipos según su situación ocupacional actual y el tipo de muestra.

Los empleadores y trabajadores por cuenta propia representan finalmente a un 86,5% de los entrevistados, es decir, un 13,5% de los empadronados para la encuesta cambiaron de situación de empleo. Se observa además que el principal cambio se da en la muestra del año 2009 lo que es comprensible dado el importante periodo de tiempo transcurrido. Por otra parte, la muestra del 2011 representa una baja menor, manteniéndose independientes el 93% de los entrevistados. A la

muestra que proviene de entrevistados del año 2009 se le denomina muestra panel, ya que sigue la metodología de análisis de datos de panel, considerando una unidad o individuo durante el tiempo. En total, un 39,5% de la muestra corresponde al tramo panel y el 60,5% restante son encuestados por primera vez en la versión 2011.

2.2.2 Expansión poblacional

Al expandir los resultados a la población total de empleadores o trabajadores por cuenta propia, es posible ponderar también la porción de empleadores o trabajadores por cuenta propia que han dejado de trabajar como tales. La distribución por tipo de entrevistado y tipo de muestra a nivel poblacional se presenta en la tabla 3.

Tabla 3: Tipos de Muestra expandidas por Tipo de Entrevistado

Tipo de entrevistado	Muestra Panel		Muestra Nueva		Muestra Total	
	Número	Col%	Número	Col%	Número	Col%
Tipo1: Empleador o TCP	864.978	75,6%	864.981	94,1%	1.729.959	83,9%
Tipo2: Fue empleador o TCP	278.311	24,4%	53.942	5,9%	332.253	16,1%
Total	1.143.289	100%	918.923	100%	2.062.212	100%

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

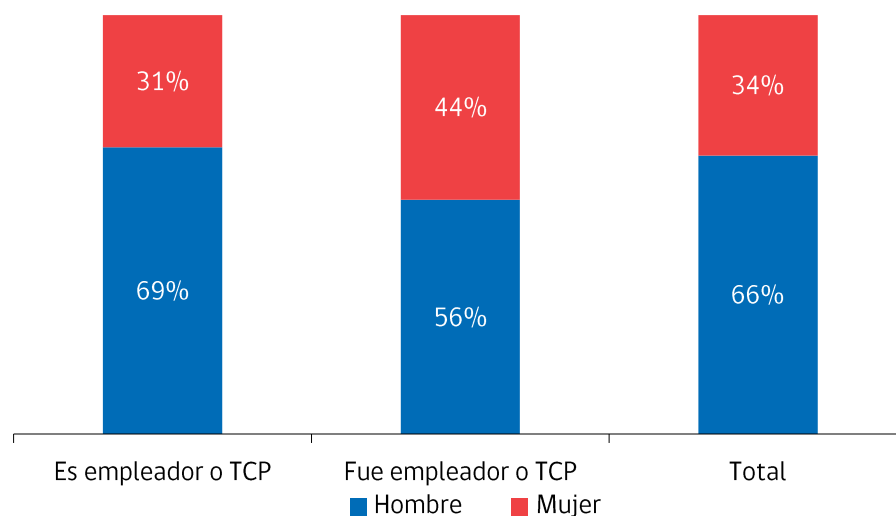
Dado que el cambio en la situación ocupacional puede tener relación con las características del entrevistado y sus habilidades o disposiciones hacia la actividad independiente, en la caracterización del entrevistado y algunos de los siguientes análisis se hará la comparación entre ambos tipos de entrevistados.

3 Análisis Descriptivo de los Resultados

3.1 Caracterización del encuestado

En cuanto al género se observa que la mayoría de los empleadores o trabajadores independientes son hombres, en un 69%, lo mismo ocurre en el caso de los que dejaron de ser independientes, pero en una menor proporción, alcanzando el 56%.

Gráfico 1: Género por Tipo de Entrevistado



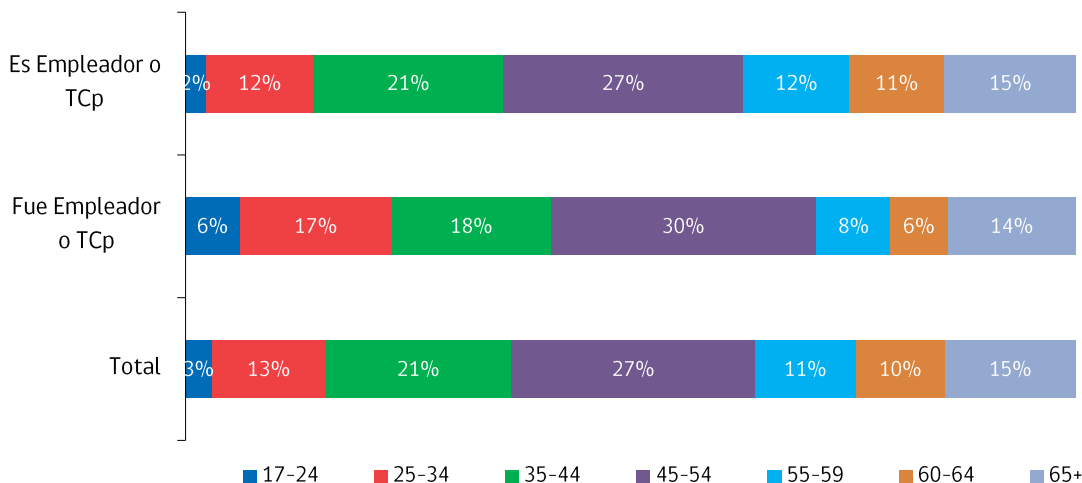
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En términos de edad en el Gráfico 2 se observa que los trabajadores por cuenta propia y los empleadores cuentan con mayores concentraciones en los niveles de mayor edad, en relación a quienes cambiaron de situación. De este modo entre los independientes el 35% tienen entre 17 y 44 años, el 39% entre 45 y 59 años y el 25% son mayores de 60 años. En el caso de quienes cambian de situación laboral, 41% se encuentra entre 17 y 44 años, 20% son mayores de 60 años, y la porción intermedia, es similar a los independientes con un 38% entre 45 y 59 años.

En cuanto al capital humano del entrevistado, quienes se mantienen como independientes tienen mayores niveles de escolaridad en los niveles superiores, con un 13% en educación superior. Además, los independientes con educación media, son un 43% y en los que dejaron de ser

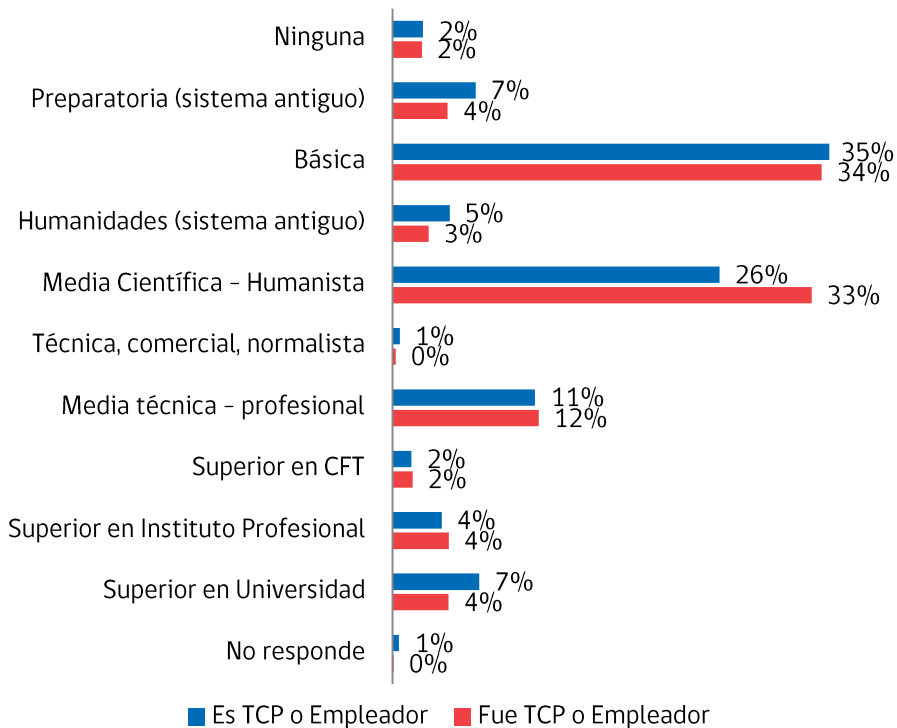
independientes la cifra es de un 48%. Finalmente, un 44% de los independientes tiene educación media o menos.

Gráfico 2: Grupo etario por Tipo de Entrevistado



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

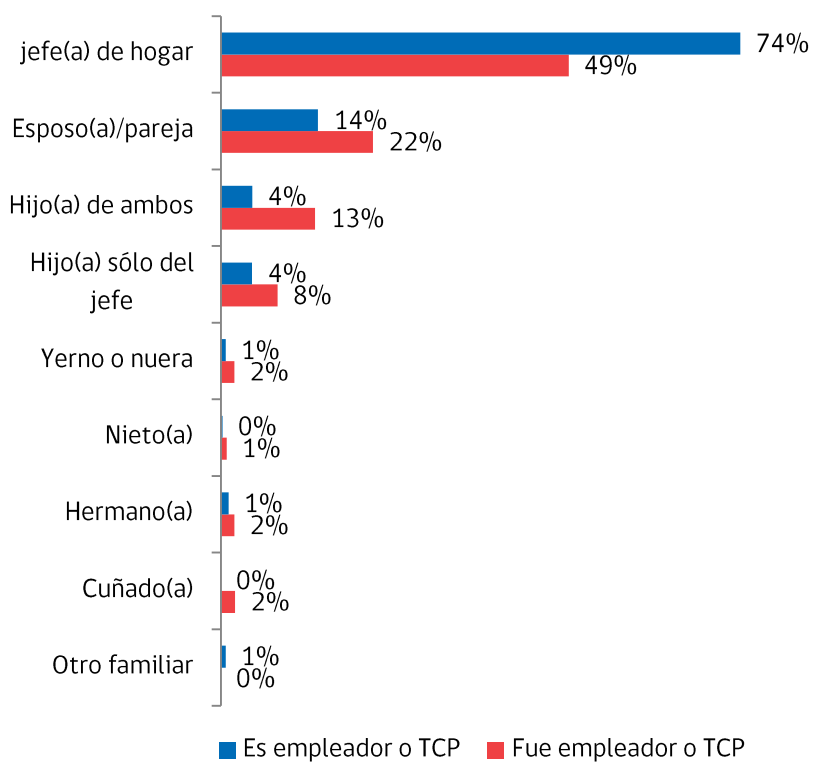
Gráfico 3: Nivel de escolaridad (último nivel cursado)



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En tanto, la jefatura del hogar es un factor importante en la decisión de mantenerse en actividad, así como también de buscar mejores oportunidades de generación de ingresos, por esta razón es comprensible que el 74% de los que se mantienen como trabajadores independientes y empleadores sean jefes o jefas hogar, mientras los que no tienen estas responsabilidades pueden haber pasado a la inactividad o buscaron un trabajo asalariado, así en el gráfico 3 se observa que los jefes de hogar en los que dejaron de ser independientes son sólo el 49%.

Gráfico 4: Relación con el Jefe de hogar por Tipo de Entrevistado



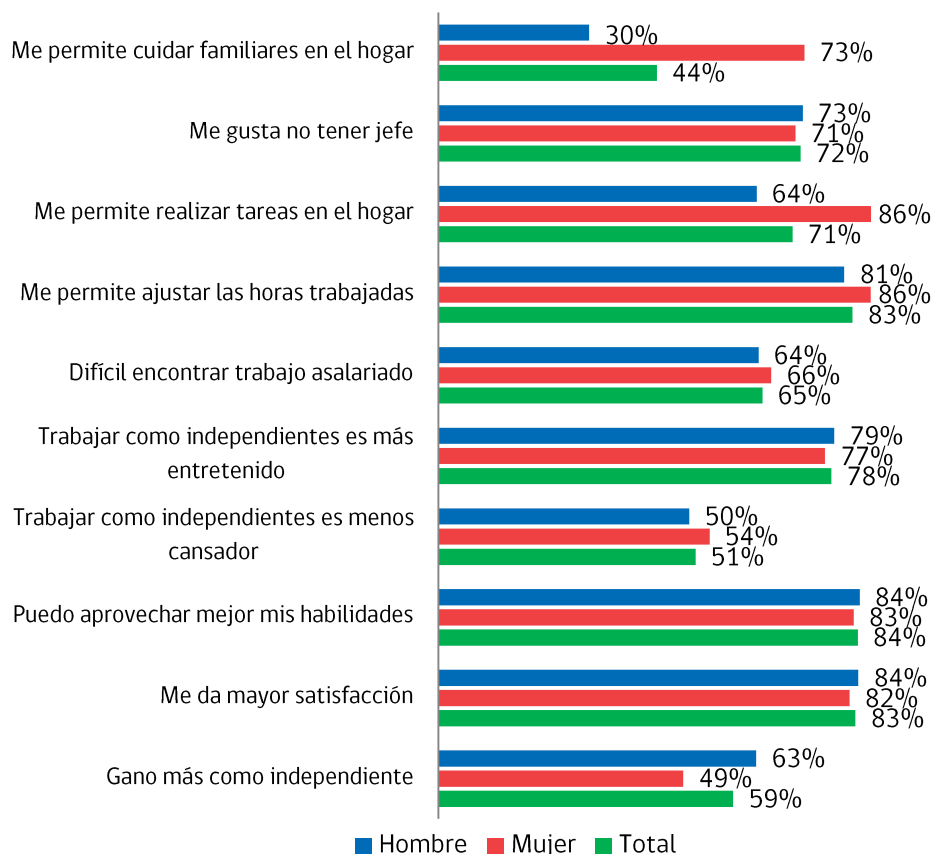
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.2 Tipo de Emprendedor

3.2.1 Factores relevantes en la decisión de emprender

Con el objeto de profundizar en los determinantes del emprendimiento se introdujo una pregunta que buscaba pesquisar por qué razón los entrevistados podían preferir la actividad independiente a la asalariada. A continuación, las respuestas³ se presentan por género dada la relación entre algunas actividades domésticas con la preferencia por el trabajo independiente. Se permitió, en esta pregunta que se respondieran en todas las razones que los emprendedores consideraran relevantes.

Gráfico 5: Importancia en la decisión de trabajar independiente por sobre asalariado



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

³ Se excluyen las alternativas No sabe o No responde.

Así la razón “Me permite cuidar a los niños y adultos mayores en el hogar” es mucho más relevante entre las mujeres que entre los hombres, donde el 73% de las mujeres afirman esta razón, mientras que el 30% de los hombres la menciona.

Lo mismo ocurre con la afirmación “Me permite realizar tareas en el hogar” donde para un 86% de las mujeres es relevante, a diferencia del 64% de los hombres.

Las razones relativas a la independencia parecen ser más importante para todos los entrevistados y con pocas diferencias de género, aunque la flexibilidad horaria es más valorada por las mujeres ya que está relacionada con sus responsabilidades domésticas antes mencionadas.

Otros grupo de variables relevantes en la valoración de trabajar independiente son aquellas relativas a una motivación por la realización en el trabajo, que van desde que el trabajo independiente es más entretenido, con un 77% o más para ambos géneros. La valoración del despliegue de sus habilidades, ya que la razón de una mayor satisfacción en general, representan el 80% para hombres y mujeres.

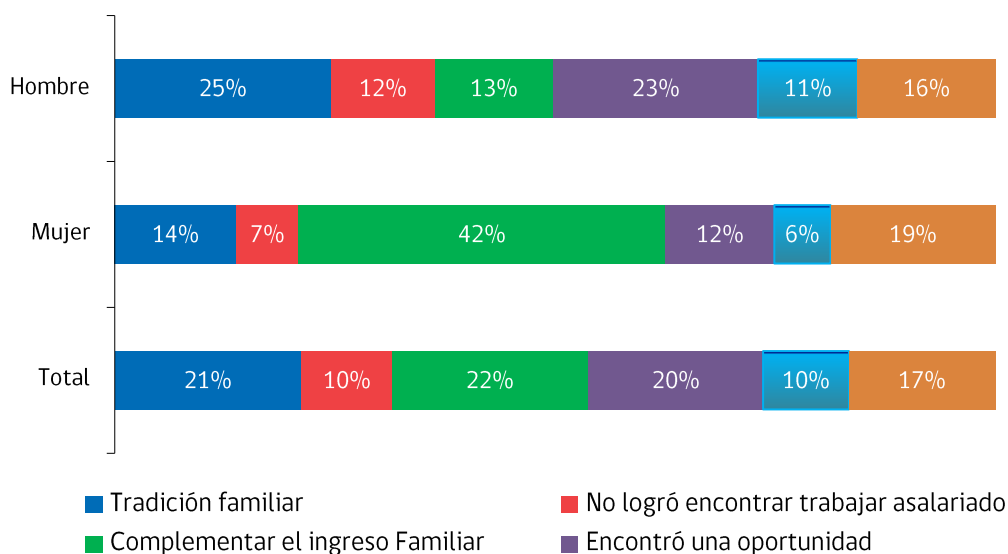
Luego, la razón de la dificultad de encontrar un trabajo asalariado es importante para hombres y mujeres, aunque al parecer un poco menos determinante, aunque por sobre un 64% para ambos.

Por último y en contraste con la alta valoración de la realización personal, el hecho de que el trabajo independiente sea menos cansador es una razón menos frecuente para preferirlo, esto puede deberse que la demanda de trabajo en estas actividades suele ser mayor, especialmente en los niveles más precarios. Lo mismo ocurre con la motivación por un ingreso mayor, aparece menos relevante que las motivaciones de independencia y realización personal, pero adicionalmente sólo un 49% de las mujeres consideran relevante esta afirmación.

Por otra parte, al considerar la razón que motivó la actividad independiente, llama la atención que para los hombres la principal sea la tradición familiar o herencia, representando un cuarto de los

entrevistados hombres, ya que se podría interpretar como una actitud más conservadora que emprendedora. En cambio para las mujeres la principal razón es complementar el ingreso familiar con un 42% de las menciones. La segunda razón para los hombres es la identificación de una oportunidad de mercado, con poco más de un quinto de los hombres, mientras para las mujeres como segunda razón aparece la tradición, con un 14%. Luego, la tercera razón para los hombres es complementar el ingreso familiar y entre las mujeres aparece el haber encontrado una oportunidad. En cuarto lugar, se encuentra el no encontrar un trabajo asalariado, tanto para hombres como para mujeres, por otra parte, en las mujeres empata con razones vinculadas a la independencia (flexibilidad, ser jefe), y en los hombres es levemente más importante que el deseo de organizar su propia empresa. Es importante destacar, en relación a los factores analizados anteriormente, que nuevamente la motivación por la flexibilidad es más importante entre mujeres que hombres.

Gráfico 6: Principal razón por que inició la actividad independiente



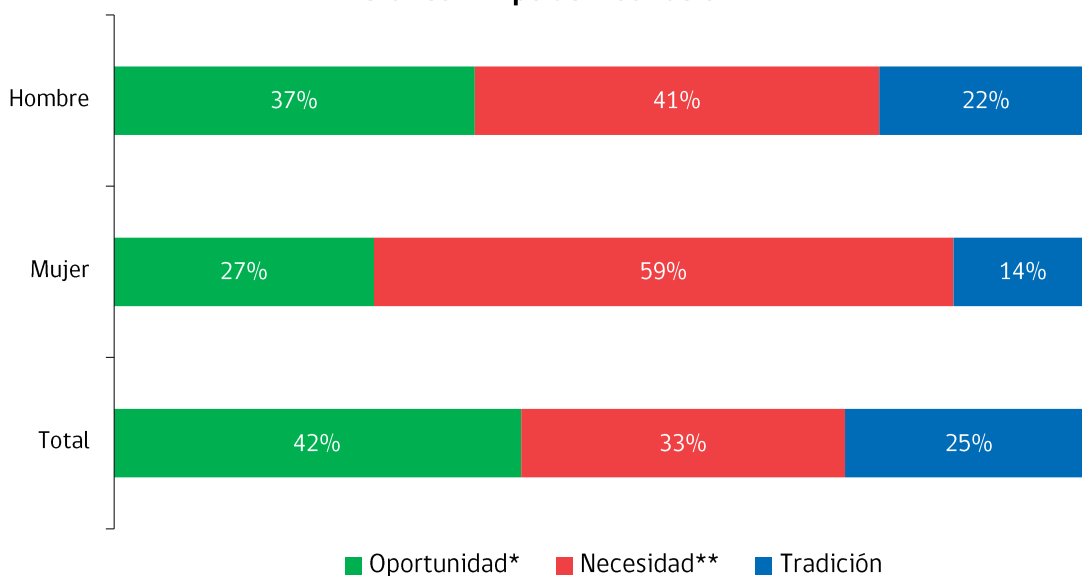
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En la literatura⁴ sobre emprendimiento, es frecuente diferenciar tipos de emprendimientos, en base a las motivaciones de los entrevistados, de este modo las razones anteriormente mencionadas se pueden agrupar como motivación por oportunidad, necesidad y tradición. En esta

⁴ Especialmente desarrollada por el programa Global Entrepreneurship Monitor.

clasificación, se pueden agrupar como oportunidad: Encontrar una oportunidad en el mercado, el deseo de organizar su propia empresa, y tomar sus propias decisiones; se puede considerar como necesidad: el no encontrar un trabajo asalariado, haber sido despedido, complementar el ingreso familiar y tener mayor flexibilidad horaria. En tradición utilizamos directamente la categoría anteriormente expuesta. La distribución de estos tipos de motivaciones, muestran que los hombres estarían más motivados por la oportunidad, mientras que las mujeres lo harían principalmente por necesidad.

Gráfico 7: Tipo de motivación



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

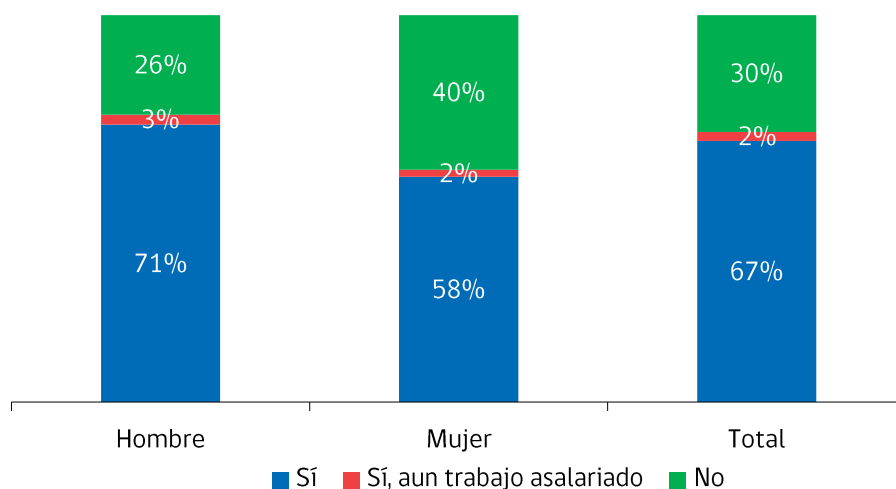
3.2.2 Experiencia de trabajo asalariado

Es evidente que la valoración del trabajo independiente se establece en relación al trabajo, como asalariado o dependiente. Por esta razón, es importante considerar si los entrevistados han trabajado anteriormente como asalariados. También, es relevante el trabajo asalariado ya que podría ser la fuente de ciertas competencias adquirida. Por otra parte, la actividad asalariada anterior podría permitir la acumulación de experiencia para dar origen a la actividad independiente.

Entre los hombres el 71% reconoce haber trabajado anteriormente como asalariado, a diferencia de las mujeres donde un 58% dice haberlo hecho, lo que puede tener relación con las tasas más altas de inactividad de las mujeres.

Por otra parte, las personas que mantienen un trabajo paralelo como asalariados apenas representan el 2%.

Gráfico 8: ¿Alguna vez trabajó como asalariado por más de seis meses?

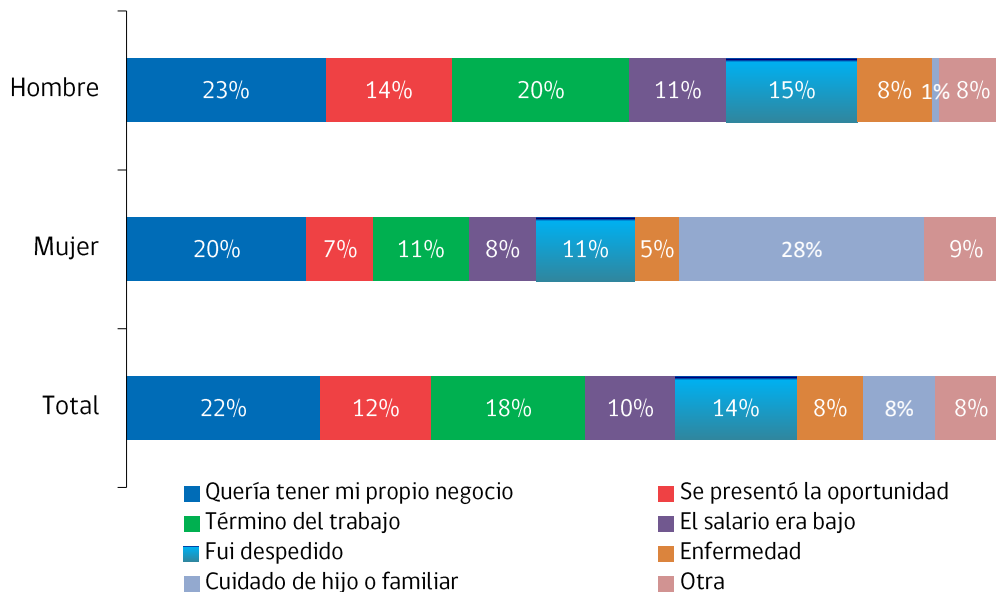


Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Las principales razones para dejar el trabajo asalariado también muestran diferencias entre hombres y mujeres. Mientras la principal razón para los hombres es el deseo de la independencia, con un 23%, entre las mujeres la principal es la necesidad de dedicarse al cuidado de un hijo o un familiar. En segundo lugar para los hombres destaca el término de un trabajo, que corresponde al 20% de los casos, para las mujeres en tanto, aparece el deseo de independencia con un 20%. La tercera razón más importante para los hombres es la presencia de una oportunidad, mientras que las mujeres enuncian el término de un trabajo. En cuarto lugar para los hombres se señala como razón haber sido despedido, quizás algo más inesperado que el término de un trabajo a plazo. Así en ambos casos una situación de cesantía representan una de las situaciones en que se

encontraban antes de iniciar un trabajo asalariado, si agrupamos el término de un trabajo con el ser despedido, en los hombres esta razón alcanza el 35% y en las mujeres el 22%.

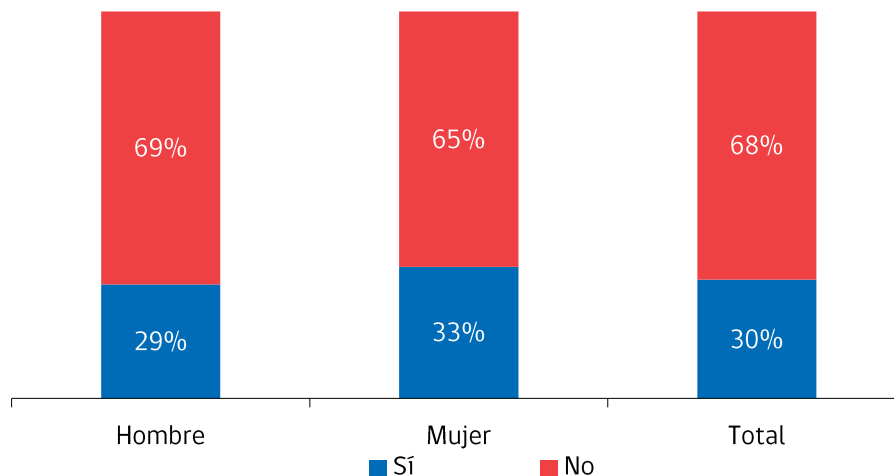
Gráfico 9: ¿Cuál fue la principal razón por la que dejó su último trabajo como asalariado?



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Finalmente, una vez trabajando como independiente sólo el 29% de los hombres volvería a trabajar asalariado, mientras que el 33% de las mujeres estaría dispuesta a hacerlo.

Gráfico 10: Si pudiera elegir, ¿Volvería usted a trabajar como asalariado?



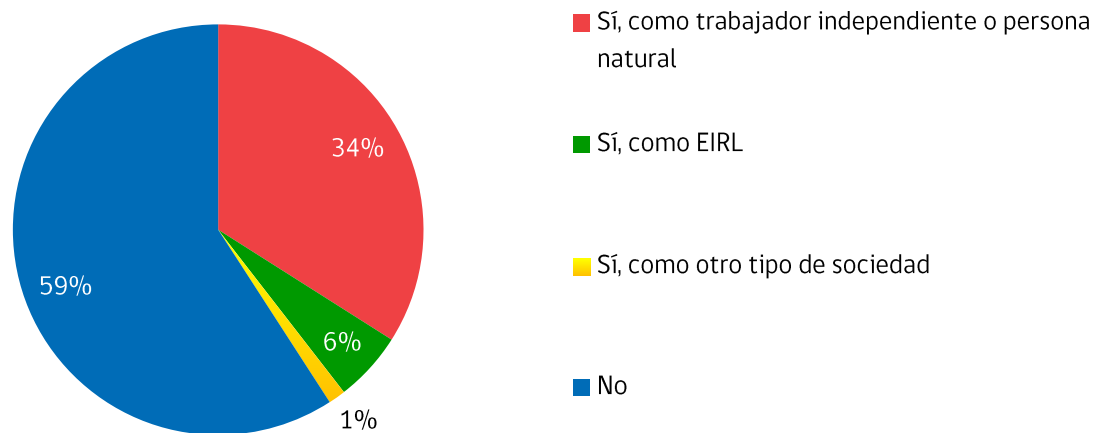
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.3 Formalidad

Uno de los objetivos centrales de este estudio es la identificación de las empresas informales y la caracterización de dicho sector. Para ello a continuación presentamos los datos descriptivos de los entrevistados. El anexo 1 presenta un análisis de sus determinantes.

Las principales variables utilizadas para la definición de informalidad es no estar registrado en el Servicio de Impuestos Internos (SII). Un 41% de los microempresarios declara haber hecho inicio de actividades. El 34% lo ha hecho como trabajador independiente o persona natural, el 6% como empresa de responsabilidad limitada y el 1% como otro tipo de empresa. Según esta definición, se aprecia en el gráfico 11, que el 59% de las unidades que reconocen no estar registradas corresponderían al sector informal.

Gráfico 11: ¿Ha iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos?

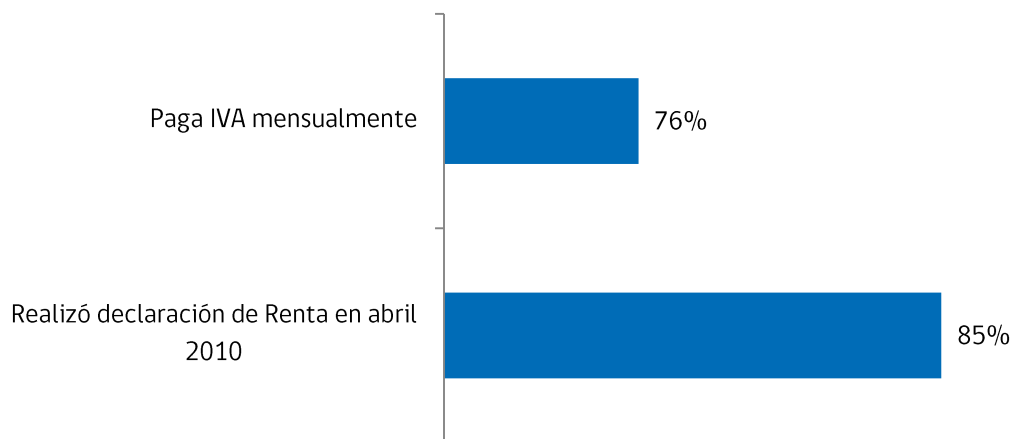


Fuente: Elaboración propia EME 2011. Se excluye a quienes no responden.

Sin embargo, una precisión la podría dar la proporción de empleadores o trabajadores por cuenta propia que pagan IVA o hacen su declaración de renta en relación al total de microempresarios encuestados, esto se presenta en el gráfico 12. Como se observa el 85% de los empleadores o trabajadores por cuenta propia, que cuentan con iniciación de actividades, hacen su declaración de

renta, mientras que el 76% paga IVA. La definición de informalidad en base a las variables de tributación es relativa, ya que en relación con el IVA, las personas naturales al hacer prestaciones de servicios no pagan IVA.

Gráfico 12: Relación con impuestos (si tienen iniciación de actividades)



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

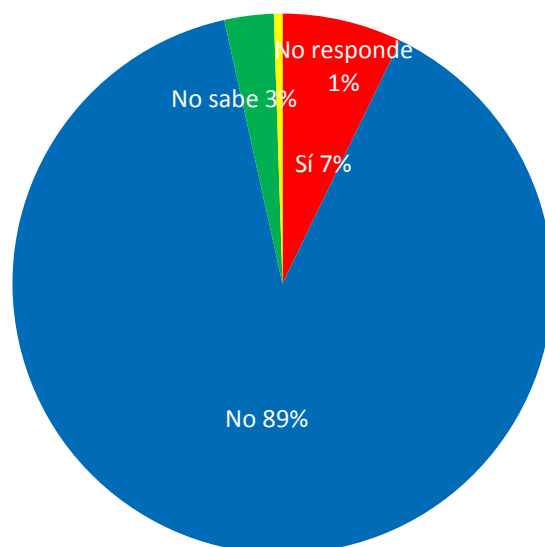
Como aproximación a las razones de la informalidad se preguntó si se encontraba en proceso de iniciación de actividades, donde un 5% contestó estar en proceso. Además si no estaba registrado ni en proceso, se consultó si ha considerado la formalización ante SII y un 13% contestó afirmativamente. Luego a quienes no han considerado la formalización se le consultó por la principal razón para no hacerlo. La razón principal expuesta por los emprendedores es que consideran que su empresa es demasiado pequeña para formalizarse, con un 39% de las respuestas, le sigue el no ver beneficios al registro, con un 11% y en tercer lugar, un 10% declara como razón que ningún negocio como el suyo se encuentra formalizado.

Gráfico 13: ¿Cuál es la principal razón para no considerar la iniciación de actividades?

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Luego, se buscó pesquisar el conocimiento y la aplicación de algunos procedimientos de simplificación de trámites que podrían favorecer la formalización. Uno es la Ley de Microempresas Familiares, un procedimiento de simplificación de trámites para el registro de empresas de ciertas características. El otro es el Régimen de Tributación Simplificada orientado a micro, pequeñas y medianas empresas, que es un régimen optativo de tributación, que busca facilitar la tributación para los contribuyentes en estos segmentos.

En relación al régimen de microempresa familiar se buscó identificar quienes habrían hecho iniciación de actividades bajo esta figura y cómo estaría operando. En el gráfico 14 se observa que apenas el 7% declara estar acogido a este régimen. De los cuales el 42% declara haber tenido que acudir tanto al municipio y al Servicio de Impuestos Internos, siendo que el trámite sólo debe realizarse en el municipio.

Gráfico 14: ¿Se encuentra acogido al régimen de microempresa familiar?

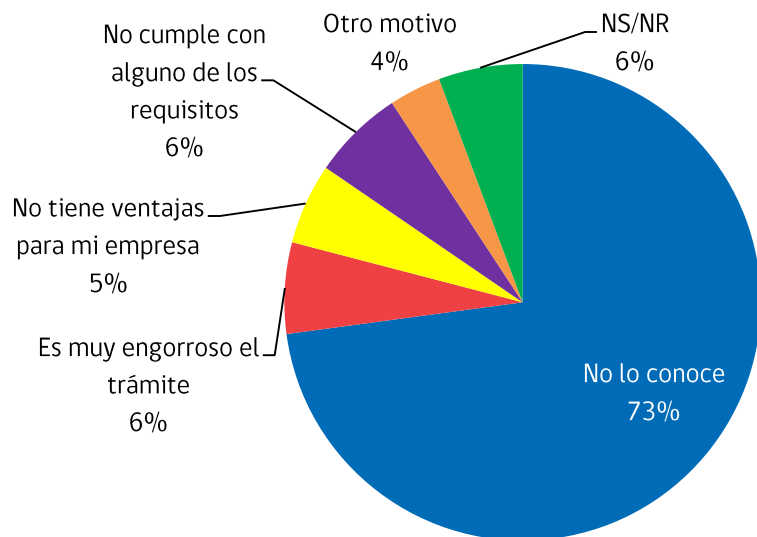
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Gráfico 15: Para acogerse a este régimen usted: ¿debió acudir a las siguientes instituciones?

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

La principal razón esgrimida para no estar acogido a este trámite es que no lo conocen, en un 73%, un 6% declara que el trámite es muy engorroso, un 6% que no cumple con alguno de los requisitos, un 5% dice que no tiene ventajas para su empresa y el 4% declara otros motivos.

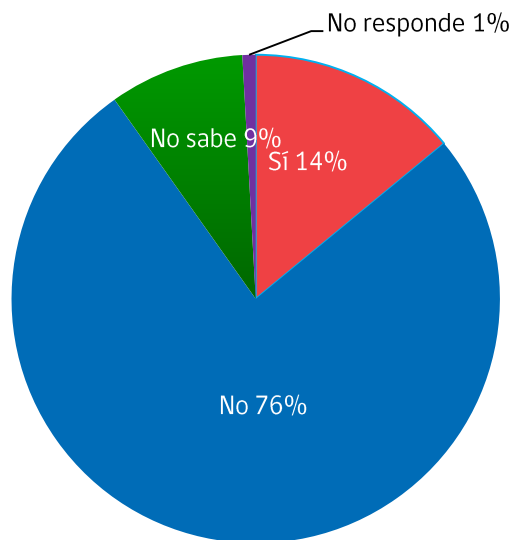
Gráfico 16: ¿Cuál es la principal razón por la que no está acogido a este régimen?



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En cuanto al régimen de tributación simplificada, hay un 14% de los microempresarios que han declarado estar acogidos, y un 10% no sabe o no responde.

Gráfico 17: ¿se encuentra usted acogido al régimen de tributación simplificada para Mipymes?



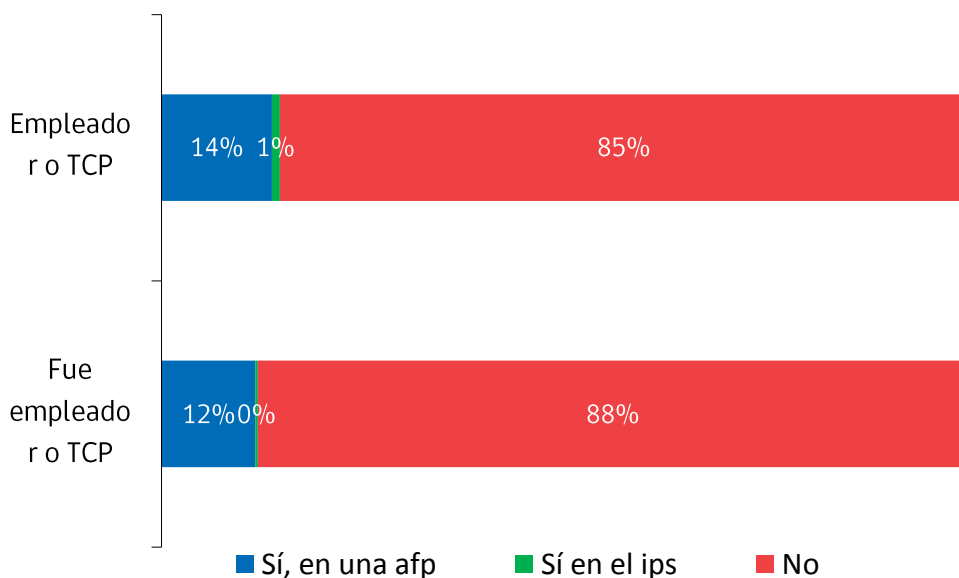
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.4 Previsión y Salud

Otro aspecto relevante es la calidad del empleo que significa para los empleadores o trabajadores por cuenta propia su actividad independiente en términos de previsión y salud. Para profundizar en este tema, se consultó a todos los entrevistados, actuales y ex independientes.

El 85% de los independientes contestan que no han realizado ningún tipo de cotización previsional, mientras quienes dejaron de serlo, en el periodo en que trabajaron como independiente, el 88% tampoco realizó cotizaciones.

Gráfico 18: En los últimos 12 meses ¿ha realizado cotizaciones en el sistema previsional? Según tipo de entrevistado



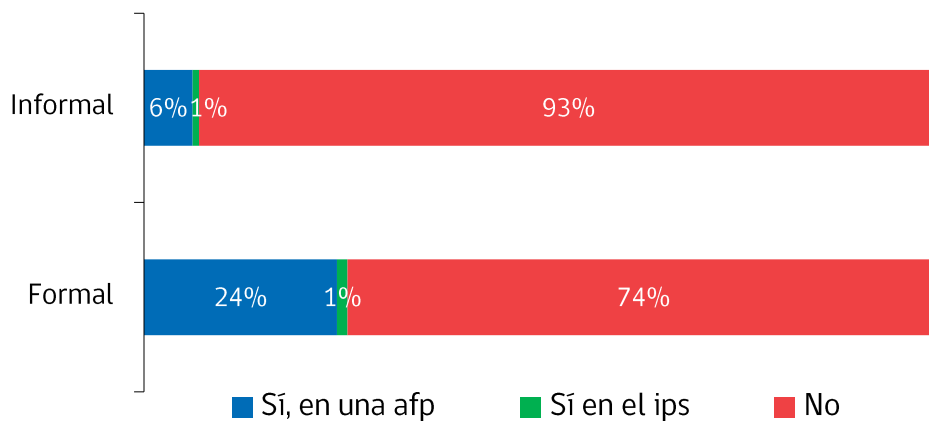
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Por otro lado, dentro de los independientes, existe relación entre su formalización y categoría previsional. En el gráfico 19, se aprecia que los empleadores o trabajadores por cuenta propia formales tienen mayores tasas de cotización que los informales.

En cuanto a la protección en términos de salud, por tipo de entrevistado, la mayor parte de quienes dejaron la actividad pertenecían al grupo A de FONASA, que es el segmento gratuito. Por otra parte,

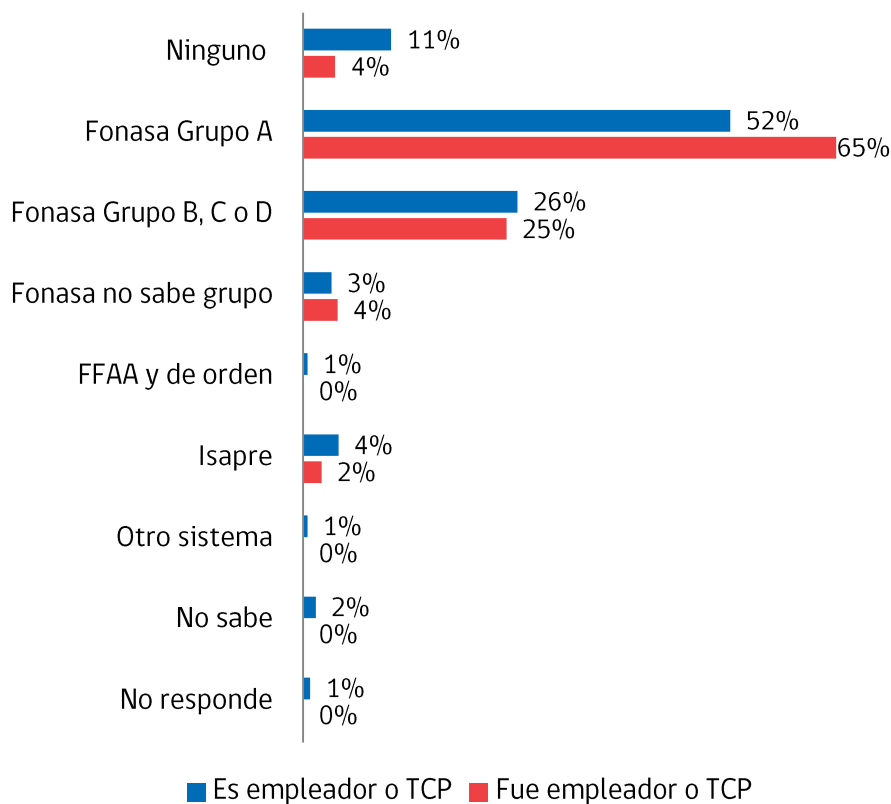
los independientes tienen un porcentaje mayor de participación en el sistema público en los grupos B, C o D, Isapres y atención como particular.

Gráfico 19: En los últimos 12 meses ¿ha realizado cotizaciones en el sistema previsional? Según formalización



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

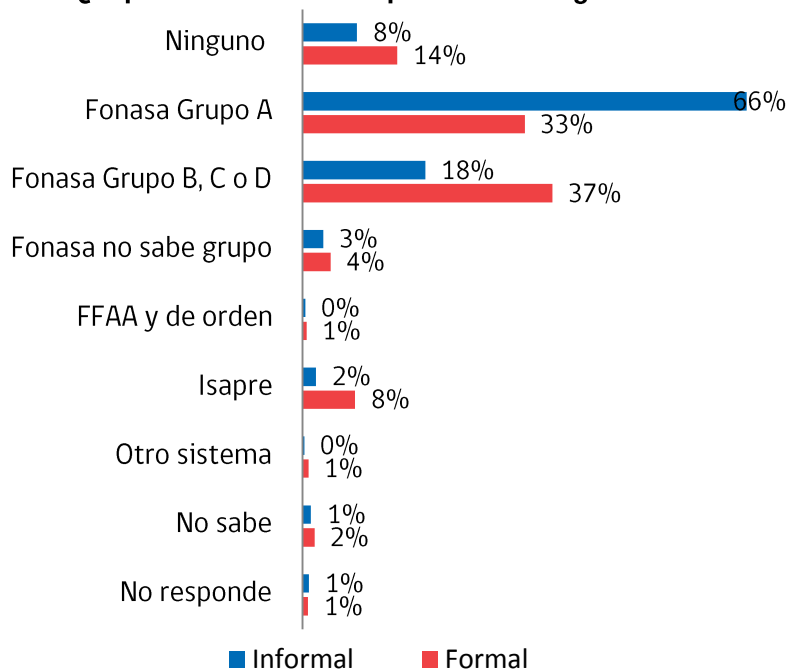
Gráfico 20: ¿A qué sistema de salud pertenece? Según tipo de entrevistado.



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Luego, los informales son quienes más acceden al sistema de salud por medio del grupo A de FONASA, mientras que los formales utilizan el mismo sistema en otros grupos de FONASA o ISAPRE .

Gráfico 21: ¿A qué sistema de salud pertenece? Según formalización.

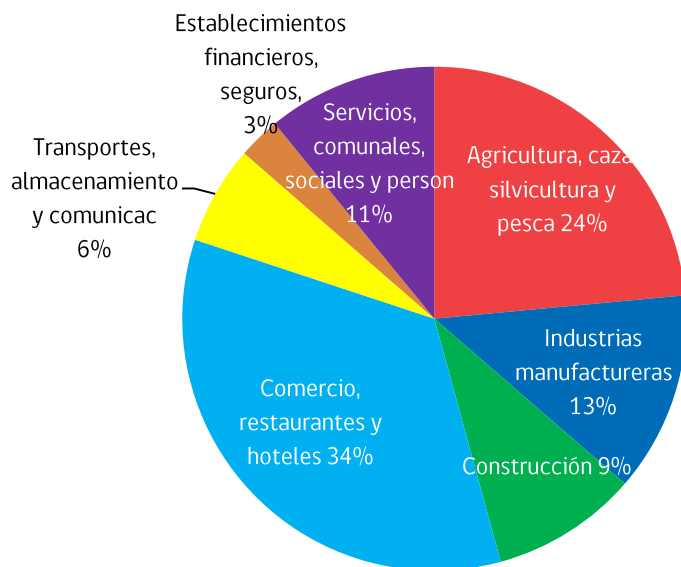


Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.5 Características del Negocio

3.5.1 Distribución por Sector Económico

En cuanto a los sectores económicos en que se desempeñan los microemprendimientos el principal es comercio, restaurantes y hoteles con un 34% de las unidades, seguido del sector Agricultura, caza, silvicultura y pesca con el 24%, Industrias con el 13%, Servicios comunales, sociales y personales con el 11%, Construcción con el 9%, Transporte, almacenamiento y comunicaciones el 6%, Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a empresas con el 3% entre otros.

Gráfico 22: Distribución por Sector Económico

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.5.2 Distribución por Nivel de Ventas y Empleo

Un elemento central de la caracterización de los microemprendimientos es su tamaño según el nivel de ventas o de empleo. En esta sección determinaremos el tamaño de las unidades encuestadas en base a sus ventas. La definición utilizada se encuentra definida en la Ley 20.416 y corresponde a los siguientes estratos en base a las ventas anuales en UF.

Tabla 4: Tamaño de Empresas por Ventas Anuales en UF

Tamaño	UF anuales
Micro	0,1 - 2.400
Pequeña	2.401 - 25.000
Mediana	25001 - 100.000
Grande	Más de 100.000

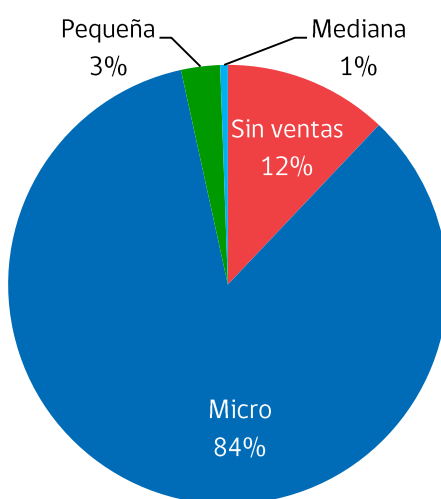
Fuente: Ley 20.416.

La variable se recoge en la pregunta n12 como las ventas para el mes anterior a la aplicación de la encuesta. Como mayor parte del levantamiento fue realizado en junio, se utilizó como UF de

referencia la del 31 de mayo de 2011, y se multiplicó por doce meses para obtener un monto anual aproximado. Dado la gran cantidad de empresas que declararon ventas cero, es importante mostrar también este segmento.

Como se observa en el gráfico 23 la mayor parte de las unidades son definidas como microempresas, representado un 84% del total. Después, un 12% no registran ventas, 3% pequeña y 1% mediana.

Gráfico 23: Distribución de Empresa por Nivel de Ventas



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

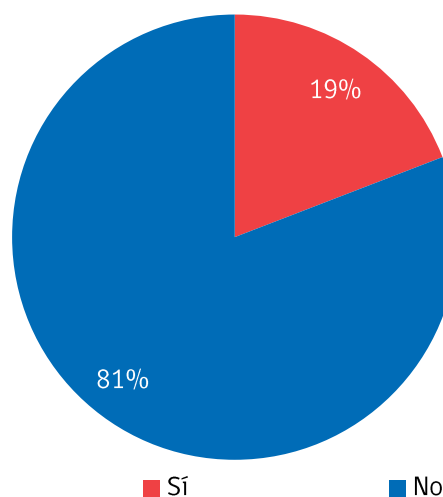
Las ventas mensuales promedio para cada tamaño de empresas son las siguientes: las microempresas tendrían ventas de \$421.659, las pequeñas empresas un promedio de \$11.100.000, par ambas con una mediana inferior al promedio, lo que significa que la distribución de las ventas en estos tramos está cargada hacia la izquierda, es decir hacia valores más bajos. Por otro lado, las medianas empresas tienen ventas promedio de \$65.800.000, con una mediana mayor a la media, por lo que las ventas de este segmento están concentradas en valores por sobre el promedio.

Tabla 5: Ventas por Tamaño de Empresas en base a Ventas Anuales⁵

Tamaño	Media	Mediana	Desv. Estándar
Micro	421,659	192,000	656,015
Pequeña	11,100,000	6,000,000	8,472,817
Mediana	65,800,000	68,000,000	5,847,602
Total	1,044,849	150,000	5,423,872

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Por otra parte, es posible clasificar las empresas en base al número de trabajadores. Sin embargo, es importante comenzar por estimar cuántas unidades se tratan de empleadores que emplean algún trabajador y cuántas son trabajadores por cuenta propia. Así, en el gráfico 24 vemos que el 81% corresponden a trabajadores por cuenta propia.

Gráfico 24: Además de usted, ¿el mes pasado su empresa tenía otros trabajadores? incluyendo familiares

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Para analizar la distribución de las empresas en base al tamaño por el número de trabajadores, la definición utilizada también es aquella establecida en la Ley 20.416 que clasifica los siguientes tipos de empresas según el número de trabajadores empleados.

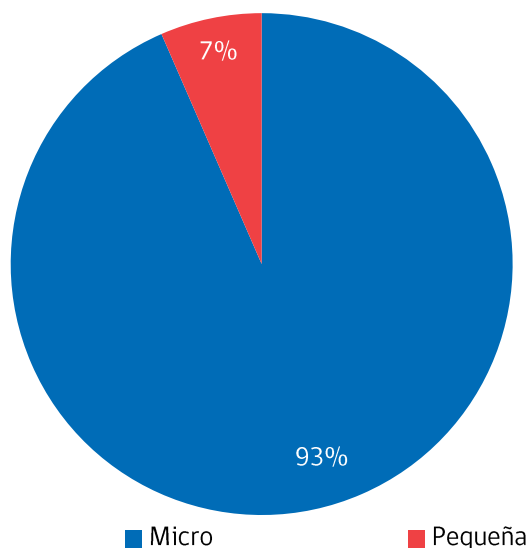
⁵ No incluye respuestas con “no sabe” o “no responde”, por lo que el total de empresas consideradas es de 1.430.653.

Tabla 6: Tamaño de Empresas por número de trabajadores

Tamaño	Nº Trabajadores
Micro	1 a 9
Pequeña	10 a 49
Mediana	50 a 199
Grande	200 o más

Fuente: Ley 20.416.

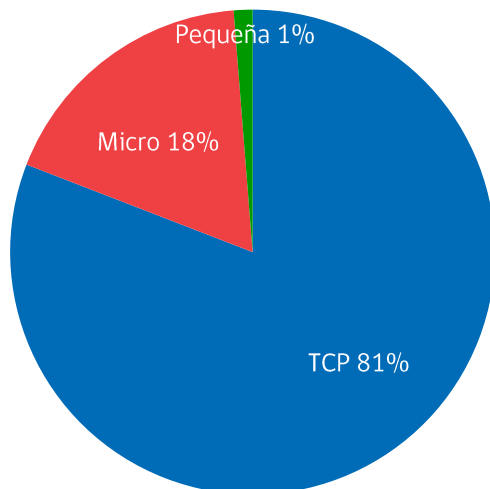
En base a la clasificación anterior, de las empresas que emplean trabajadores el 93% son microempresas y el 7% pequeñas empresas.

Gráfico 25: Distribución de empresas según Tamaño por número de trabajadores

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Finalmente, si incluimos en la distribución a los trabajadores por cuenta propia, como en el gráfico 26, obtenemos que del total de unidades, el 81% corresponde a trabajadores por cuenta propia, el 18% a microempresas, y el 1% a pequeñas empresas.

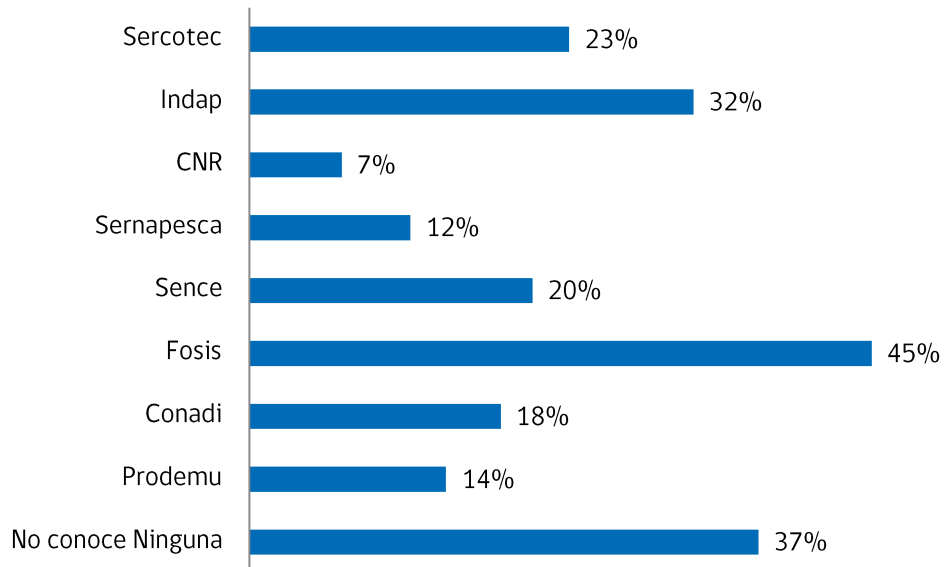
Gráfico 26: Distribución de empresas según Tamaño por número de trabajadores, incluye empresas de Trabajadores por Cuenta Propia



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.6 Acceso a Instrumentos de Fomento

El acceso instrumento de fomento del estado debería ser una de la vías de crecimiento de las empresas. Sin embargo, uno de los principales problemas parece ser el desconocimiento de los usuarios de las instituciones y programas. Al consultar por las instituciones que proveen instrumentos de fomento, el grado de conocimiento es alto para el FOSIS con un 45% de las menciones. La siguiente mayoría es el grupo que dice no conocer ninguna institución y que representa al 37%. La segunda institución en importancia es el INDAP con el 32%, seguida de SERCOTEC con el 23% y SENCE con un 20%. El resto atiende a poblaciones más específicas, por lo que son esperables tasas menores de conocimiento.

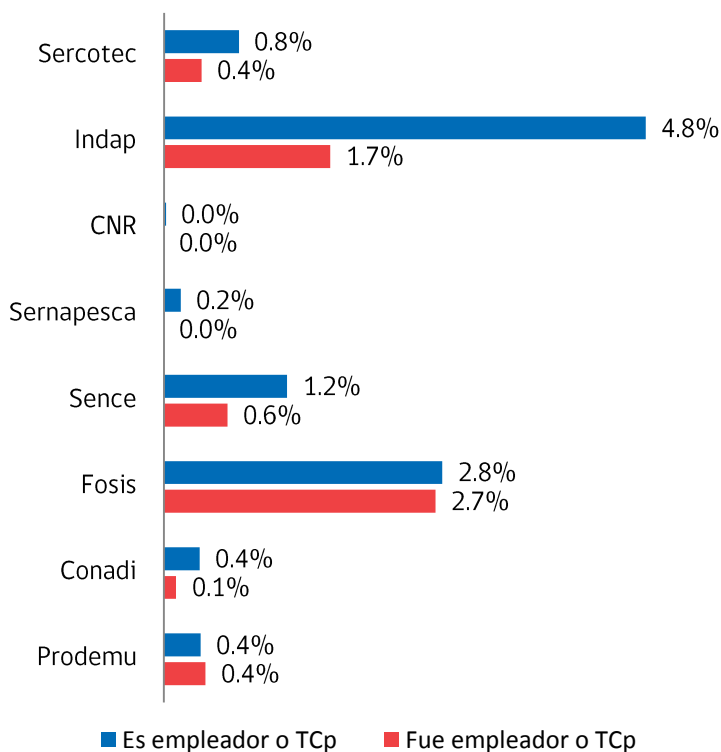
Gráfico 27: Conoce alguna de las siguientes instituciones

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Ahora bien el conocimiento no implica directamente el acceso a los instrumentos de las instituciones, en el cuestionario se consulta por programas o instrumentos que se conocen; y luego si ha postulado y accedido a éstos. La variable acceso a los instrumentos de fomento que se presenta considera la primera mención de los instrumentos a los que se solicitó apoyo, esto considerando que sería el más relevante para su actividad. Además, al analizar cuantos casos tienen más de una mención se observa que estas no son más del 0,01% del total de entrevistados.

Un resultado interesante es que el acceso a programas de INDAP dobla el acceso de los programas del FOSIS, aunque en el agregado los niveles son relativamente bajos. Un 5% de los entrevistados que se mantienen como independientes, ha accedido a algún instrumento de INDAP.

Gráfico 28: Ha accedido a algún instrumento de fomento de las siguientes instituciones

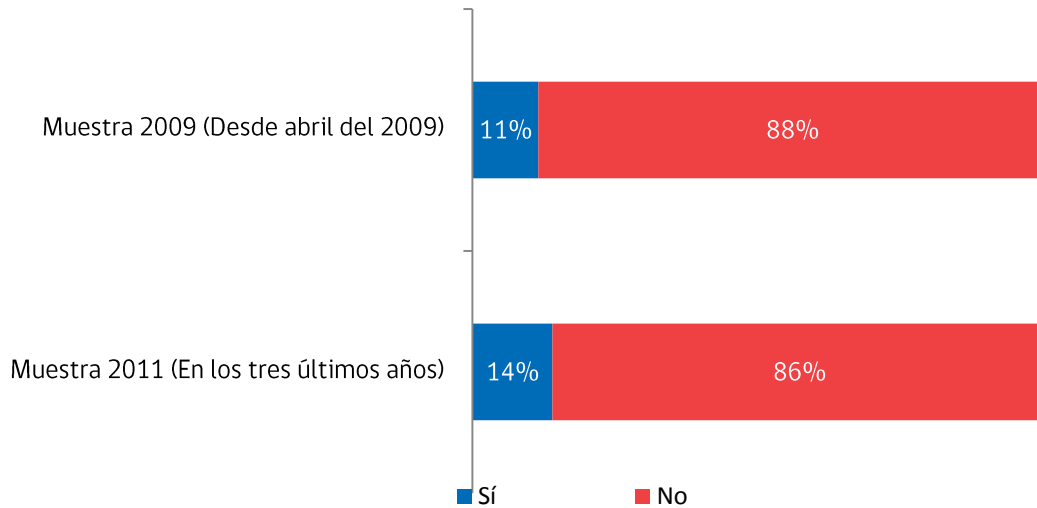


Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Otras herramientas de fomento, en términos de desarrollo del capital humano, sería el acceso a capacitación por parte del entrevistado. Esta pregunta se hace de modo diferenciado por tipo de muestra, para los distintos periodos de referencia que se indican, por lo que se presentan por separado.

Aunque la diferencia no es muy importante la tasa de capacitación es de entre 14% y 11% según cuántos años se consideren.

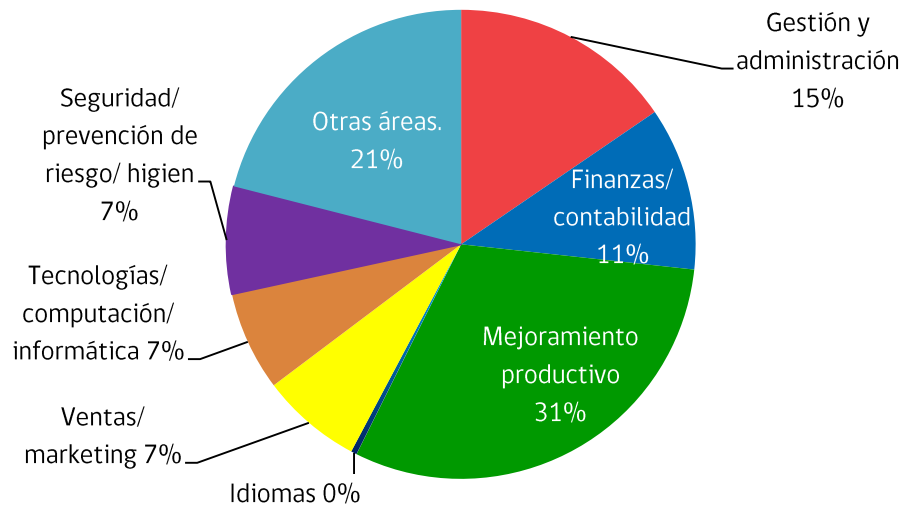
Gráfico 29: ¿Ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza (en el periodo de referencia)



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Finalmente, para quienes han recibido capacitación, el área más importante es en mejoramiento productivo con un 31% de las preferencias. En segundo lugar, se agrupan otras categorías, gestión y administración con un 15% e interesados en finanzas y contabilidad con un 11% entre otros.

Gráfico 30: Área más importante para el desarrollo de su negocio en que ha recibido capacitación.



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

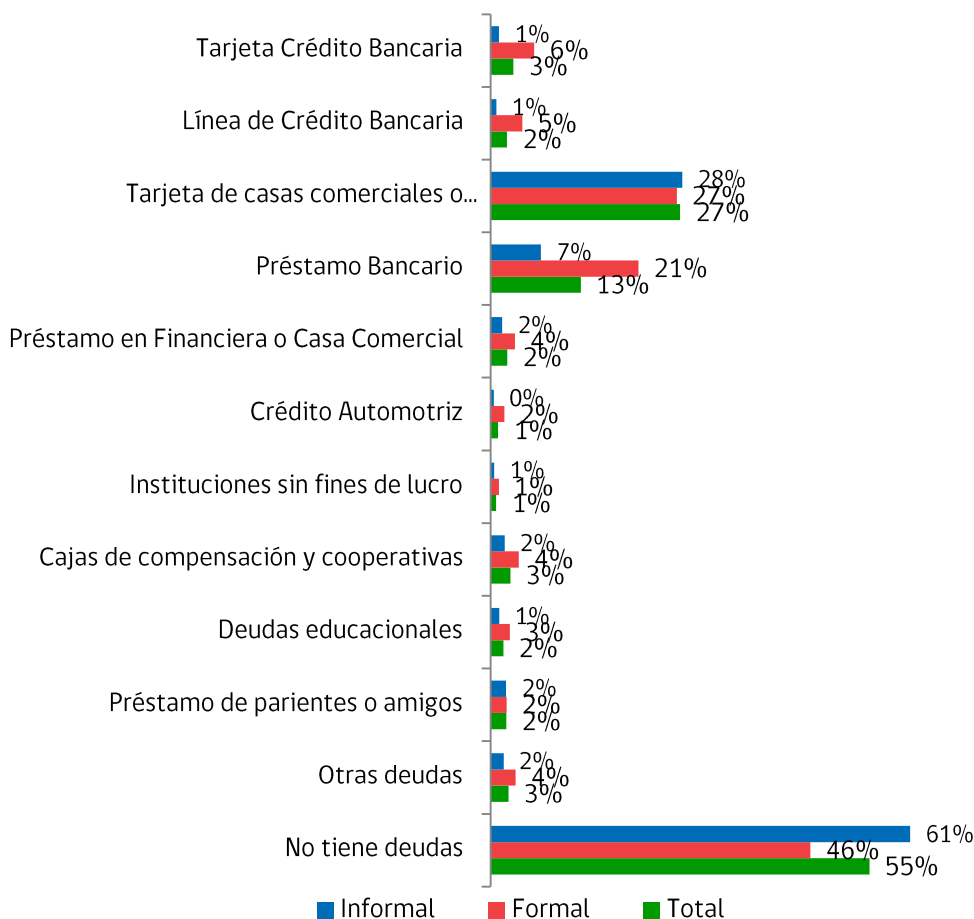
3.7 Acceso a Financiamiento

En esta sección se procederá a describir los resultados obtenidos en cuanto al acceso al financiamiento, realizando un análisis a nivel de hogar y de negocios.

3.7.1 Acceso del hogar

En relación a las deudas del hogar, se aprecia en el gráfico 31 la pregunta sobre si la persona que se está entrevistando o bien su cónyuge presenta o no alguna de las deudas que le mencionan. Los resultados se presentan distinguiendo si las actividades asociadas a estos hogares son formales (han realizado iniciación de actividades. Sobre el total de entrevistados, el 55% dice no tener ningún tipo de deuda, los informales son quienes menos deudas tienen con un 61%.

Gráfico 31: Ud. o su cónyuge tiene alguna de las siguientes deudas (respuesta múltiple)



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Asimismo, se ve que el tipo de deuda más recurrente entre los independientes corresponde a la deuda de Tarjetas de casas comerciales o supermercados, alcanzando un 28% los informales y un 27% los formales. El siguiente tipo de deuda en relevancia es el préstamo bancario, donde un 21% de los formales tiene este tipo de crédito, mientras solo el 7% de los informales accede a éste. El resto de las deudas se encuentran con concentraciones bajo el 7% para ambos tipos, y en todos los demás quienes han contraído más deudas son los formales.

Luego de tener conocimiento de cómo se distribuye la deuda entre los empleadores y trabajadores por cuenta propia, resulta interesante analizar el monto total por tipo de deuda. Ver tabla 7. Se observa que el promedio más alto corresponde al crédito automotriz, seguido del préstamo bancario y préstamos de consumo en financieras o casas comerciales. Todos los tipos de deuda tienen medianas inferiores al promedio, por lo que habría un sesgo hacia montos menores, con una variabilidad muy alta.

Tabla 7: ¿Cuál es el monto total aproximado adeudado por tipo de deuda?

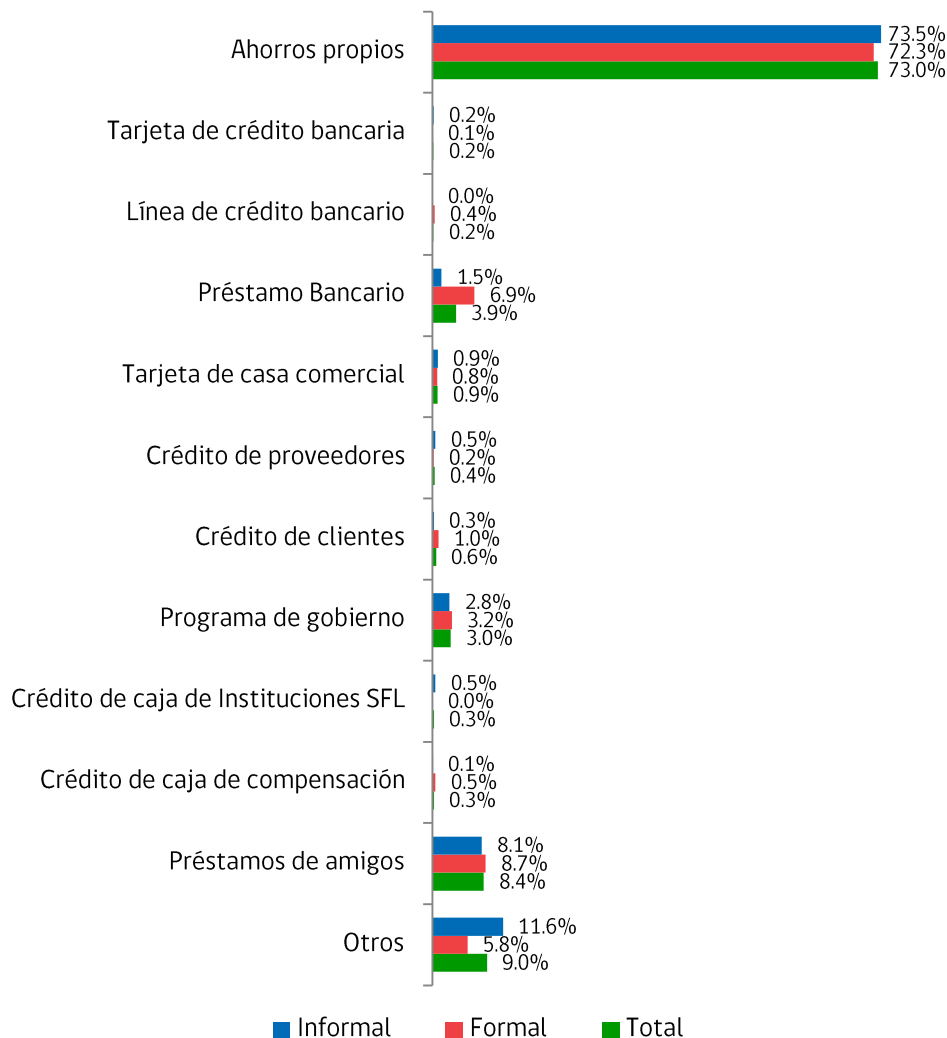
Deudas	N	Media	Mediana	Desv. Est.
Tarjetas de crédito bancaria	49.505	\$ 3.159.867	\$ 500.000	\$ 13.000.000
Línea de crédito bancaria	34.166	\$ 2.098.435	\$ 1.000.000	\$ 3.033.179
Tarjetas de casas comerciales o supermercado	408.014	\$ 471.960	\$ 200.000	\$ 768.638
Préstamo bancario	199.700	\$ 5.914.017	\$ 1.600.000	\$ 12.000.000
Préstamos de consumo en financiera o en casa comercial	37.452	\$ 3.861.339	\$ 1.000.000	\$ 6.979.576
Crédito automotriz	14.704	\$ 7.497.949	\$ 2.800.000	\$ 21.500.000
Crédito de instituciones sin fines de lucro	13.379	\$ 1.357.960	\$ 1.000.000	\$ 1.117.586
Crédito cajas de compensación, cooperativa	42.522	\$ 1.414.141	\$ 300.000	\$ 3.553.819
Deudas educacionales crédito con garantía estatal	29.635	\$ 3.128.517	\$ 2.000.000	\$ 3.573.665
Préstamo de parientes o amigos	36.458	\$ 1.638.130	\$ 150.000	\$ 2.893.328
Otras deudas	38.207	\$ 2.456.669	\$ 1.500.000	\$ 4.135.493

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.7.2 Financiamiento del negocio

A partir de la pregunta: *¿Cómo financió principalmente la puesta en marcha de su actividad?* El gráfico 32 se muestran los resultados. La gran mayoría de los emprendedores indica que financiaron la puesta en marcha de su actividad principalmente con ahorros propios, llegando a un 73%. El resultado es bastante notorio, al observar el resto de las categorías.

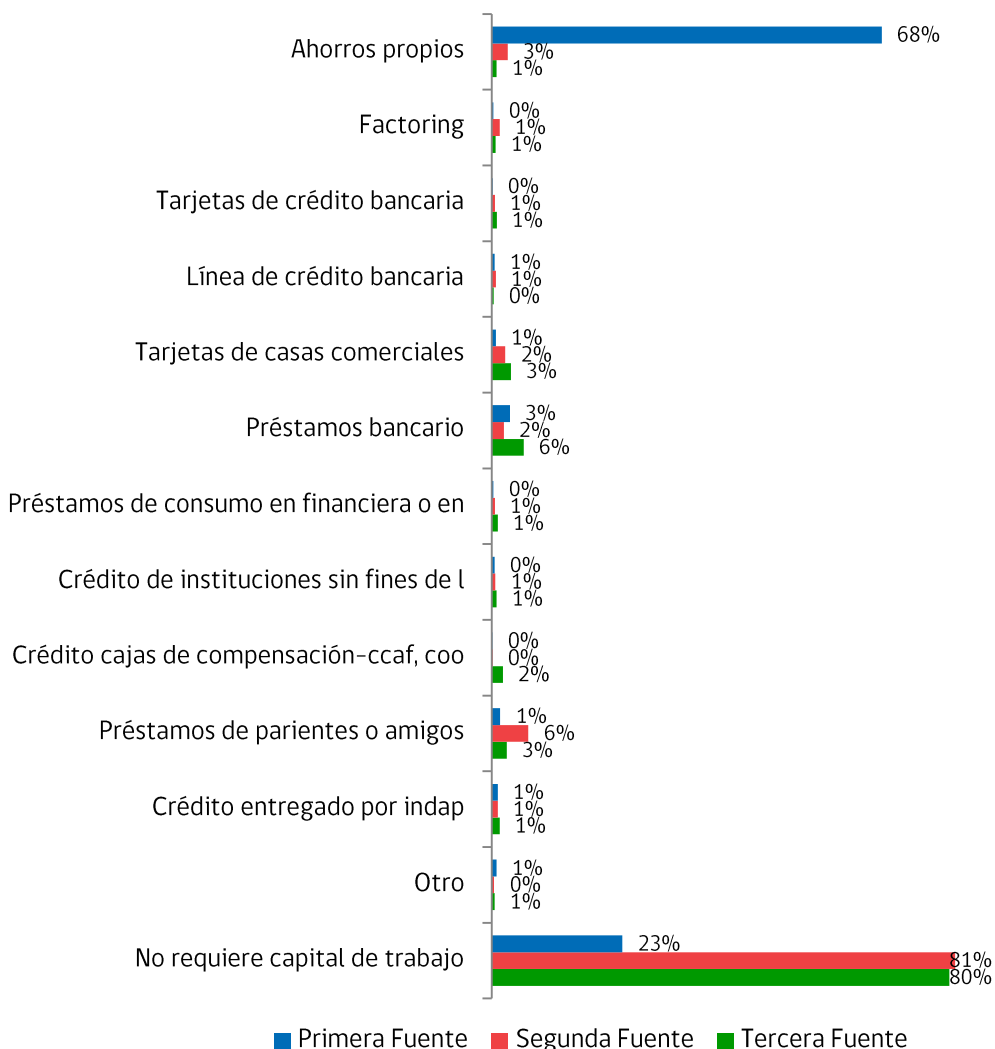
Gráfico 32: ¿Cómo financió principalmente la puesta en marcha de su actividad?



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

A continuación, se presenta en el gráfico 33, las respuestas a la pregunta: *¿Cómo ha financiado su capital de trabajo?* Nuevamente, se observa que la fuente más importante son los ahorros propios con 68% de las menciones. En cuanto a la segunda y tercera fuente en importancia, lo más relevante es que no se requiere otra fuente de financiamiento. Para quienes sí contestaron tener una principal fuente, la segunda razón que destaca son los préstamos de familiares y amigos.

Gráfico 33: ¿Cómo ha financiado su capital de trabajo?⁶



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

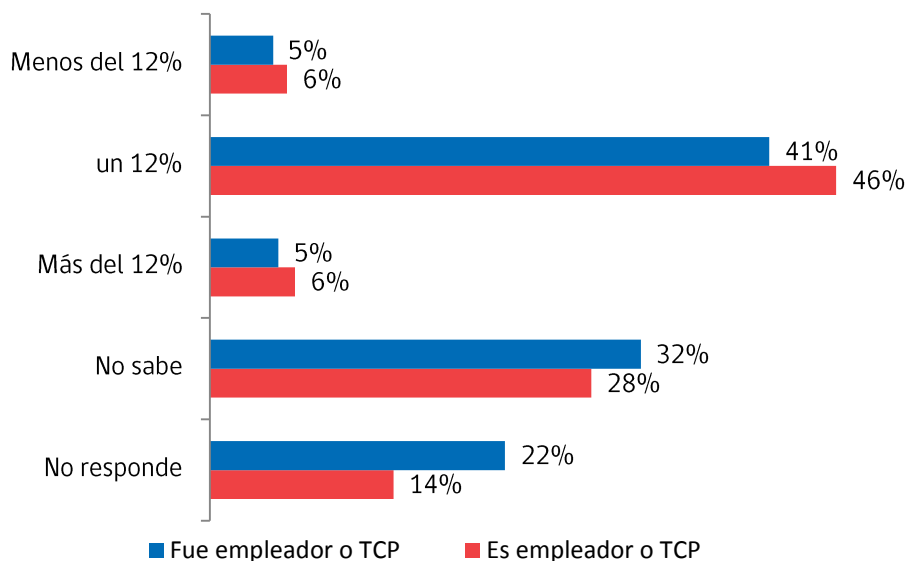
3.7.3 Alfabetización financiera

Dentro de la encuesta se incluyeron una serie de test sobre distintos temas, una de ellos corresponde a la alfabetización financiera, es decir, identificar el nivel de conocimiento que tienen los microemprendedores sobre conceptos como interés, interés compuesto, inflación, etc.

⁶ El total de respuestas depende de si el entrevistado considera que tuvo una segunda o tercera fuente de financiamiento. Así el total de respuestas corresponde a 1.729.959; 1.345.608, y 264.224, para cada fuente respectivamente.

El primer test que se realizó tiene por objetivo identificar el nivel de conocimiento y de comprensión del interés compuesto. El resultado de este test se muestra en el Gráfico 34, donde a los entrevistados se les realiza la pregunta *¿Si un banco paga una tasa de 1% al mes, la tasa de interés anual es?* Como se puede ver, alrededor de un 5% responde correctamente esta pregunta, ya que por la existencia de interés compuesto, la tasa de interés anual sería superior al 12%.

Gráfico 34: Distribución porcentual de respuestas a la consulta ¿Si un banco paga una tasa de 1% al mes, la tasa de interés anual es?



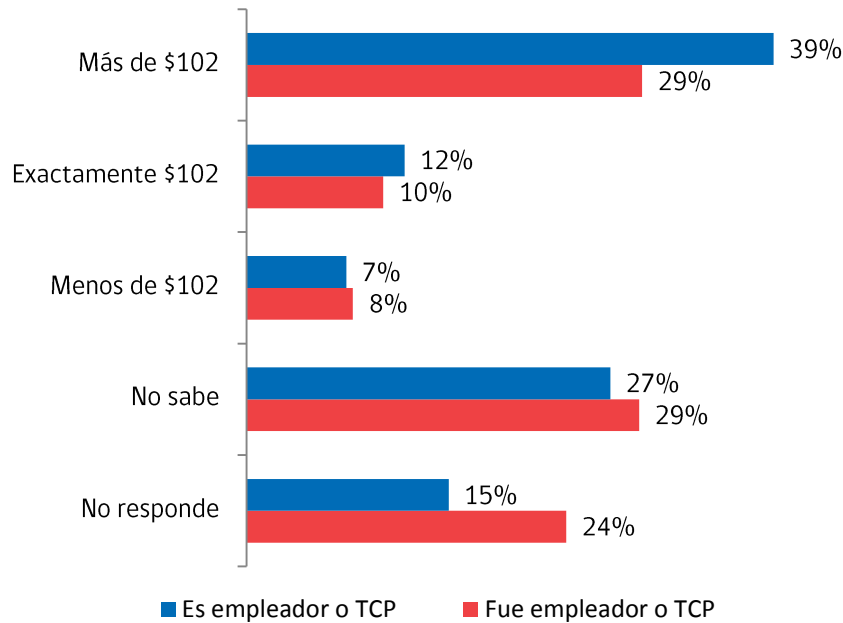
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Luego en el Gráfico 35, se presenta la respuesta a la pregunta: *¿Suponga que tiene \$100 en una cuenta de ahorro, y la tasa de interés fue de 2% anual. Después de 5 años ¿Cuánto piensa que debería tener en la cuenta?*, en este caso donde la pregunta es bastante más simple, sube considerablemente la tasa de respuestas correctas, alcanzando a un 39% para los TCP o empleadores, y bajando a un 29% en el caso de las personas que dejaron esta actividad.

Al mismo tiempo, se observa que sigue habiendo un alto porcentaje de entrevistados que desconocen la respuesta a esta pregunta, ya que si a las respuestas incorrectas se agregan las respuestas no sabe y no responde (se puede suponer que la alta tasa de no respuesta de la pregunta está relacionada con desconocimiento de la respuesta de la misma) se tiene que más del

50% de las respuestas son incorrectas a una pregunta que, es relativamente simple, en base a las posibles alternativas.

Gráfico 35: Distribución porcentual de respuestas a la consulta ¿Suponga que tiene \$100 en una cuenta de ahorro, y la tasa de interés fue de 2% anual. Después de 5 años ¿Cuánto piensa que debería tener en la cuenta?



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

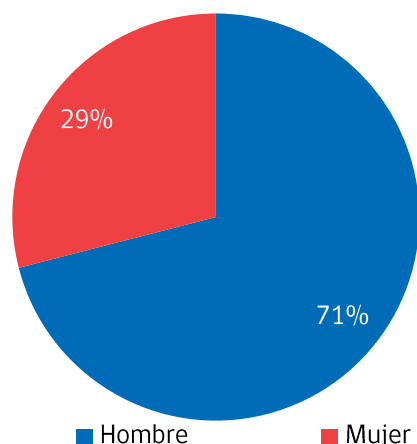
3.8 Generación de empleo

Como se presenta en la sección 3.5.2. sólo el 19% de los emprendedores contrata trabajadores, siendo el 93% de estas empresas microempresas. La prevalencia de microempresas fue considerado al definir las preguntas de empleo, por esto se presentarán los resultados diferenciando las empresas con menos de 10 trabajadores de aquellas con 10 o más.

3.8.1 Empresas con menos de 10 trabajadores

Se comenzará el análisis con aquellas empresas con menos de 10 trabajadores, examinando la composición por género. En el gráfico 36 se aprecia que la fuerza laboral empleada en estas empresas se compone en un 71% de trabajadores hombres y un 29% por trabajadoras mujeres.

Gráfico 36: Trabajadores hombres y mujeres en empresas con menos de 10 trabajadores

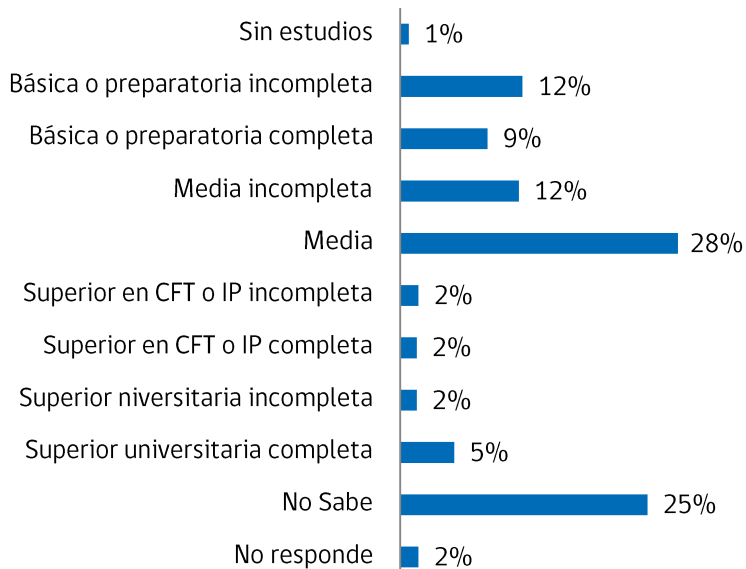


Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Al observar el nivel educacional de los trabajadores de este tipo de empresas, un 28% corresponde a personas que tienen educación media completa (científico-humanista, técnico-profesional o humanidades). En tanto que, para un 25% de los trabajadores sus empleadores declaran no saber el nivel educacional de sus trabajadores. Un tercer grupo en importancia son aquellos que o tienen educación básica completa o incompleta, este segmento contienen al 22% de los trabajadores del sector.

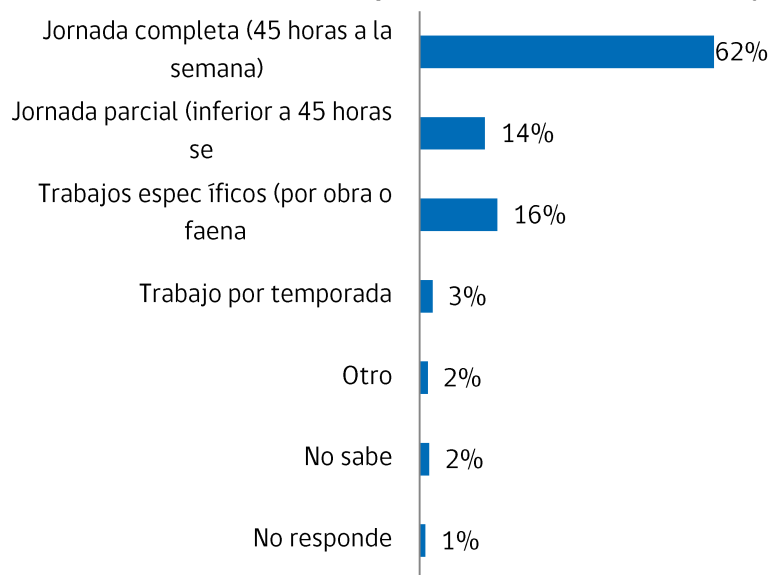
En cuanto al tipo de jornada laboral de los trabajadores en estas empresas, en el gráfico 38 se observa que la gran mayoría, un 62%, trabaja jornada completa (45 horas a la semana), mientras que un 16% es empleado en trabajos específicos, por obra o faena; un 14% tiene una jornada de tipo parcial, mientras que un 3% corresponden a empleos por temporada.

Gráfico 37: Nivel educacional de trabajadores en empresas con menos de 10 trabajadores



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

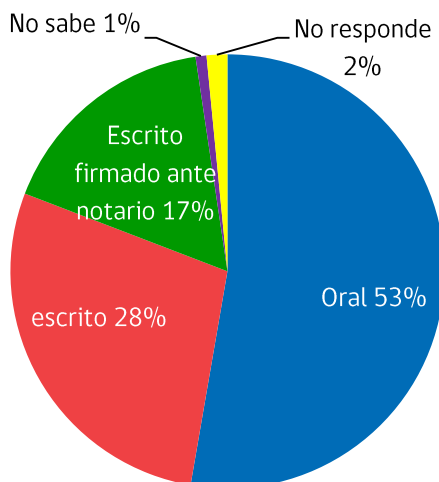
Gráfico 38: Jornada Laboral en empresas con menos de 10 trabajadores



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Otro aspecto relevante de estudiar es el tipo de acuerdo laboral empleado por las empresas con menos de 10 trabajadores. En el gráfico 39, se ve que un 53% de los trabajadores cuenta con un contrato de palabra, un 28% cuenta con un contrato escrito, y un 17% refleja tener un contrato firmado ante notario.

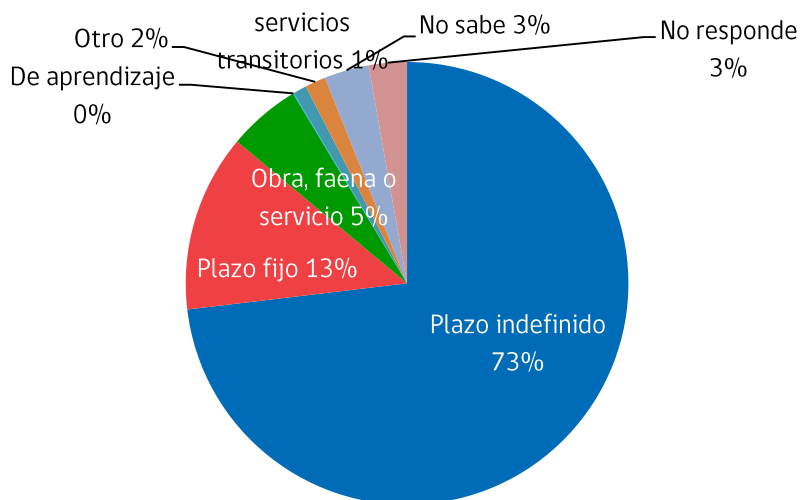
Gráfico 39: Tipo de acuerdo laboral en empresas con menos de 10 trabajadores



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En caso de que el contrato sea escrito, un 73% mantiene un contrato de plazo indefinido y un 13% un contrato de plazo fijo, entre otros.

Gráfico 40: Tipo de relación contractual (si no es oral) en empresas con menos de 10 trabajadores⁷



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

⁷ Estas respuestas son representativas de 291.890 trabajadores, de un total ponderado de 617.367.

A continuación se presenta la tabla 8, donde se muestra el salario de los trabajadores pertenecientes a empresas con menos de 10 trabajadores, se reportan dos resultados. El primero considera el ingreso con el reporte de valores igual a cero, el cual indica que el salario promedio que obtienen los trabajadores es de \$193.122, mientras que el segundo refleja la misma estadística, pero sin considerar los valores cero, alcanzando el salario promedio a \$224.174. Los trabajadores que reciben salarios iguales a cero corresponden a 515.759 personas de las cuales 444.317 son asalariados y 71.442 familiares no remunerados que trabajan en las microempresas.

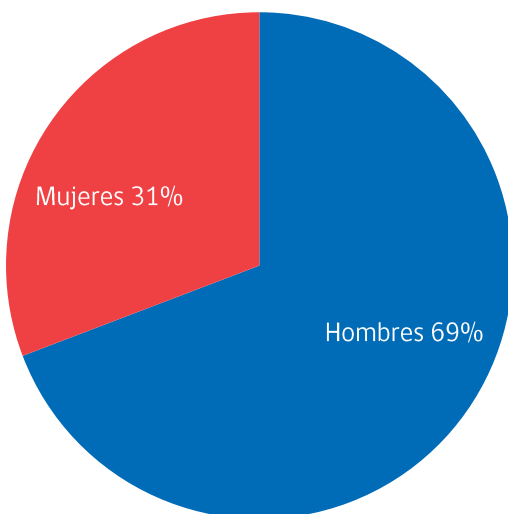
Tabla 8: Salario de los trabajadores en empresas con menos de 10 trabajadores

	Media	Mediana	Desv. Est.	Mín.	Máx.
Salario por trabajador (incluye cero)	\$193.122	\$172.500	\$168.297	\$0	\$2.500.000
Salario por trabajador (no incluye cero)	\$224.174	\$180.000	\$160.988	\$5.000	\$2.500.000

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

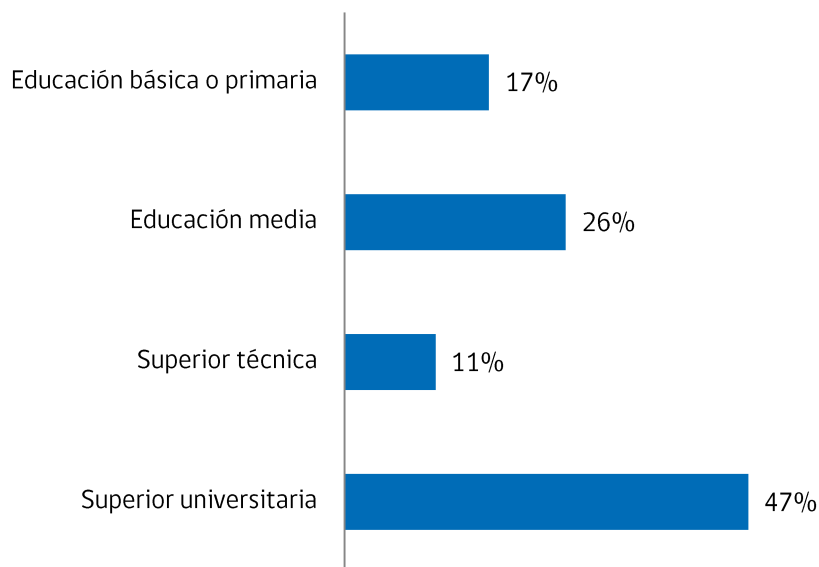
3.8.2 Empresas de más de 10 trabajadores

En este apartado corresponde examinar el estado de las empresas que cuentan con más de 10 trabajadores. De esta manera, se muestra en el gráfico 41 la composición por género de los trabajadores. Se observa que la gran mayoría de trabajadores son hombres con un 73%, mientras que la participación de mujeres corresponde a un 27%, siguiendo la misma tendencia de las empresas con menos de 10 trabajadores analizadas anteriormente.

Gráfico 41: Trabajadores hombres y mujeres en empresas con más de 9 trabajadores

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En el gráfico 42, se presenta el nivel educacional de los trabajadores en estas empresas, el cual difiere bastante de las empresas con menos de 10 trabajadores. Los trabajadores con educación superior universitaria corresponden al 52% del total de trabajadores empleados.

Gráfico 42: Nivel educacional de trabajadores en empresas con más de 10 trabajadores

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En relación al salario obtenido por los trabajadores que se desempeñan en empresas con más de 10 personas, se aprecia que en promedio perciben una remuneración de \$763.766, lo cual contrasta fuertemente con el salario promedio analizado para las empresas con menos de 10 trabajadores.

Tabla 9: Salario de los trabajadores en empresas con más de 10 trabajadores

	Media	Mediana	Desv. Est.	Mín.	Máx.
Salario por trabajador	\$763.766	\$380.000	\$601.544	\$20.833	\$2.200.000

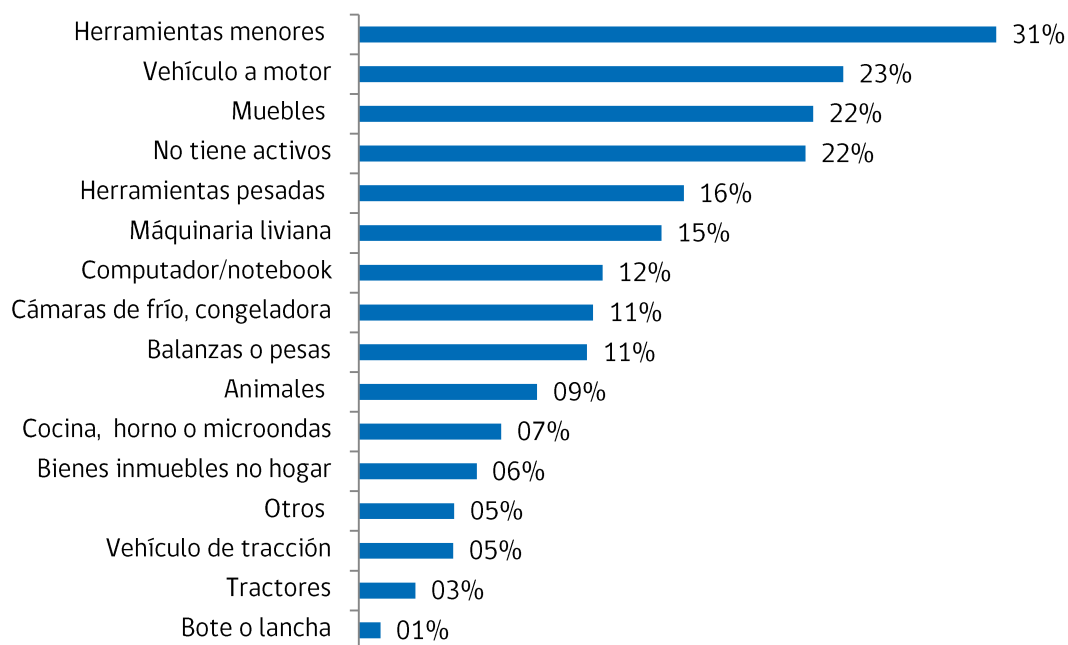
Fuente: Elaboración propia EME 2011.

3.9 Activos⁸

En los microemprendimientos usualmente los activos son pertenecientes o compartidos con el hogar y normalmente los empleadores o trabajadores por cuenta propia tienen problemas para identificarlos y estimar su valor. Por esta razón, se determinaron 14 categorías de activos con el objeto de reconocer la mayor cantidad posible de activos presentes en las unidades, su heterogeneidad y valorización entre otros.

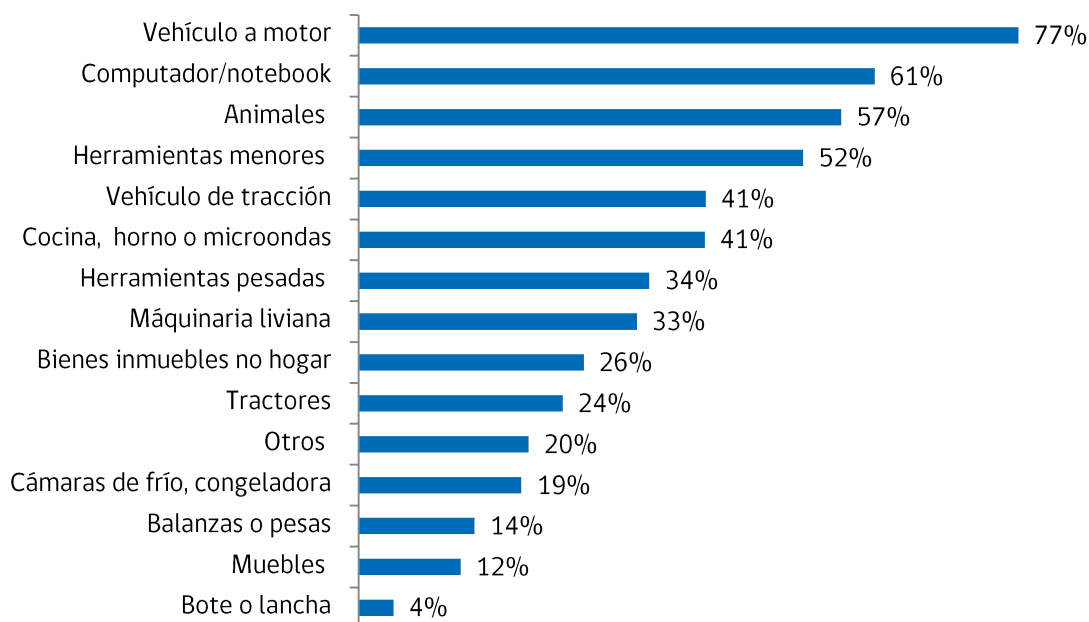
En el gráfico 43, se presentan los resultados referentes a la tenencia de activos. Es relevante que el 22% de los independientes no cuente con activos. El tipo de activo más común e importante, con un 31%, son las herramientas menores que incluye: alicates, martillos, tijeras, hacha, azadón, pala, etc.; seguido de vehículos a motor como auto, camión, camioneta, bus y taxi. En tercer lugar aparecen muebles, vitrinas y estantes con un 22%. Por último, el 15,7% cuenta con herramientas pesadas como cortadora de pasto, taladro o motosierra. Los demás tipos de activos se encuentran por debajo del 15%.

⁸ Fe de erratas: La sección de activos presentaba un error en la tabulación de los datos en la versión previa del presente informe.

Gráfico 43: Tenencia de activos

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Con respecto a si utiliza el activo para asuntos del hogar, los activos que más se comparten con el hogar son los vehículos a motor en un 77% de los casos; los computadores en un 61% de los casos; los animales en un 57% de los casos entre otros.

Gráfico 44: Uso del activo en el hogar

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

La tabla 9 muestra el número promedio de activos, los mayores números se encuentran entre las herramientas menores y los animales.

Tabla 10: Número promedio de activos

Tipos de Activos	Media	Mediana	Desv. Est.	Mín.	Máx.
computador/notebook	3	1	5	1	25
cocina, horno o microondas	2	1	1	1	8
muebles	5	3	8	1	80
vehículo a motor	1	1	1	1	15
tractores	1	1	1	1	3
bote o lancha	2	1	1	1	3
vehículo de tracción	1	1	0	1	4
balanzas o pesas	1	1	1	1	15
cámaras de frío, congelador, etc.	2	2	2	1	12
herramientas menores	15	10	15	1	80
herramientas pesadas	5	3	6	1	60
máquinas	3	2	3	1	63
animales	15	6	20	1	98
bienes inmuebles	2	1	6	1	70
otros	4	2	7	1	80

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Por otra parte, en cuanto la valoración de los activos, la tabla 11 resume el valor de venta unitario estimado por los emprendedores. Dicha cifra se obtiene a partir de la cantidad total de activos reportados por el valor unitario de cada especie.

Tabla 11: Valor de venta de cada tipo activo⁹

Tipo de Activos	Media	Mediana	Desv. Est.	Mín.	Máx.
computador/notebook	\$ 283.021	\$ 200.000	\$ 465.785	\$ 5.000	\$ 3.333.333
cocina, horno o microondas	\$ 275.705	\$ 60.000	\$ 635.073	\$ 568	\$ 6.000.000
muebles	\$ 80.290	\$ 30.000	\$ 283.821	\$ 795	\$ 6.000.000
vehículo a motor	\$ 4.679.149	\$ 3.000.000	\$ 6.062.931	\$ 80.000	\$ 70.000.000
tractores	\$ 4.529.959	\$ 4.000.000	\$ 3.478.461	\$ 200.000	\$ 18.000.000
bote o lancha	\$ 4.095.606	\$ 1.000.000	\$ 9.004.144	\$ 75.000	\$ 60.000.000
vehículo de tracción	\$ 885.915	\$ 100.000	\$ 2.277.964	\$ 500	\$ 25.000.000
balanzas o pesas	\$ 47.636	\$ 28.000	\$ 74.386	\$ 1.000	\$ 1.000.000
cámaras de frío, congelador, etc.	\$ 267.137	\$ 150.000	\$ 591.920	\$ 10.000	\$ 6.666.667
herramientas menores	\$ 28.166	\$ 5.000	\$ 262.513	\$ 2	\$ 7.000.000
herramientas pesadas	\$ 461.840	\$ 100.000	\$ 1.210.527	\$ 81	\$ 8.000.000
máquinas	\$ 266.614	\$ 143.333	\$ 479.452	\$ 11	\$ 8.000.000
animales	\$ 288.363	\$ 250.000	\$ 275.876	\$ 80	\$ 3.250.000
bienes inmuebles	22.200.000	\$ 1.500.000	\$63.700.000	\$ 2.500	\$500.000.000
otros	\$ 2.522.155	\$ 30.000	\$ 16.300.000	\$ 20	\$120.000.000

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

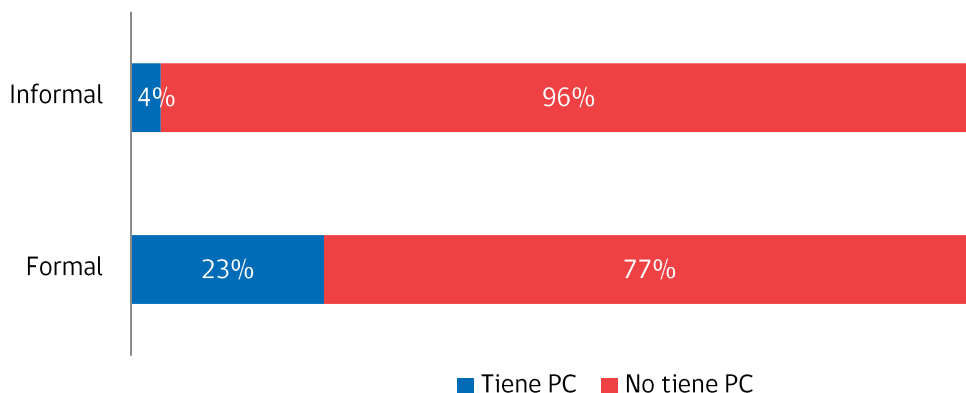
3.10 Tecnologías de Información y Comunicación (TIC'S)

El acceso a tecnología puede ser un factor determinante en el desarrollo de nuevos negocios innovadores. Por esta razón, se ha buscado identificar algunos aspectos relacionados con el acceso a internet de los emprendedores.

Un primer elemento es la tenencia de computador en la empresa o negocio. En la sección 3.9 se señala que un 12% de los emprendedores cuentan con un computador como parte de sus activos. Al analizarlo por situación de formalidad, se observa que un 23% de las unidades formales cuenta con computador, mientras que un 4% de los informales cuenta con esta tecnología.

⁹ Los valores se presentan excluyendo los valores iguales a cero, pero, se analizó la diferencia al incluirlos y ésta era de menos del 5% en relación a a media sin cero.

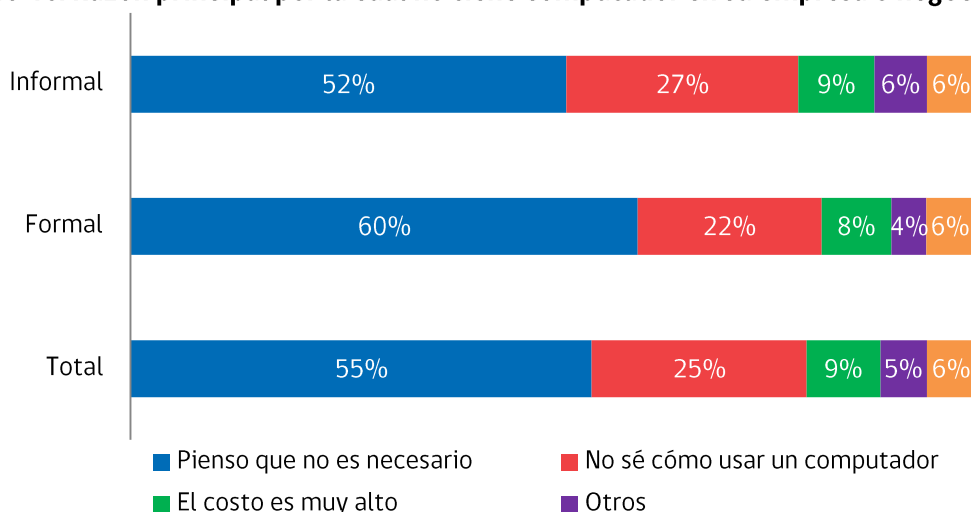
Gráfico 45: Tenencia de computador



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En cuanto a las razones de por qué la mayoría no cuenta con computadores, en el gráfico 46 se presentan las principales razones esgrimidas. Con respecto al total de emprendedores, el 55% dice no necesitarlo por el tamaño de su negocio, un 25% por que no sabe utilizarlo y un 10% por que no ve los beneficios asociados a su costo entre otras. Por otro lado, entre los formales la razón de no necesitarlo es mayor que entre los informales, mientras en los informales la razón de no saber utilizarlo alcanza un 27%.

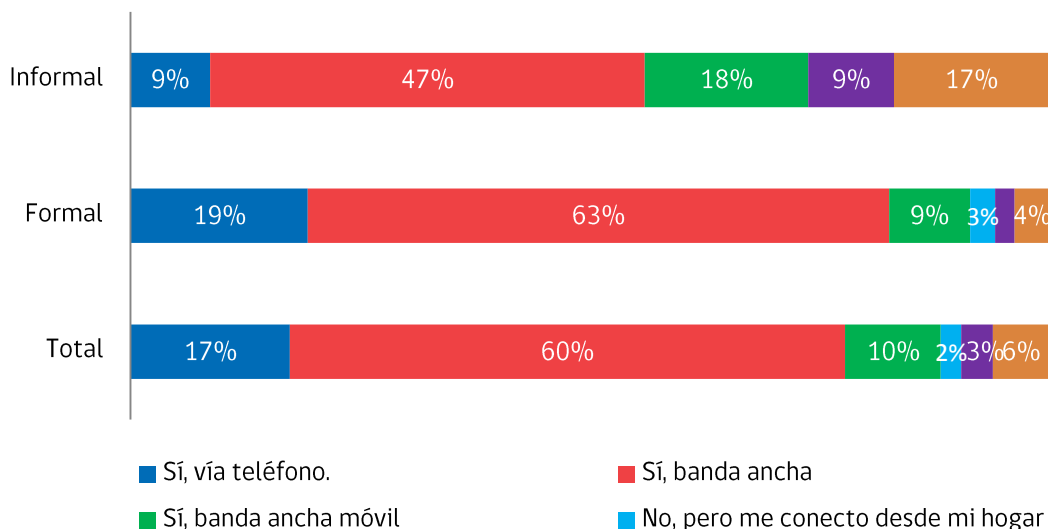
Gráfico 46: Razón principal por la cual no tiene computador en su empresa o negocio



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

En relación al acceso y tipo de conexión a internet en su negocio o actividad independiente, destaca que el 60% de los emprendedores sobre el total de quienes tienen computador, se conecten vía banda ancha. Ver gráfico 47.

Gráfico 47: Acceso a internet.



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

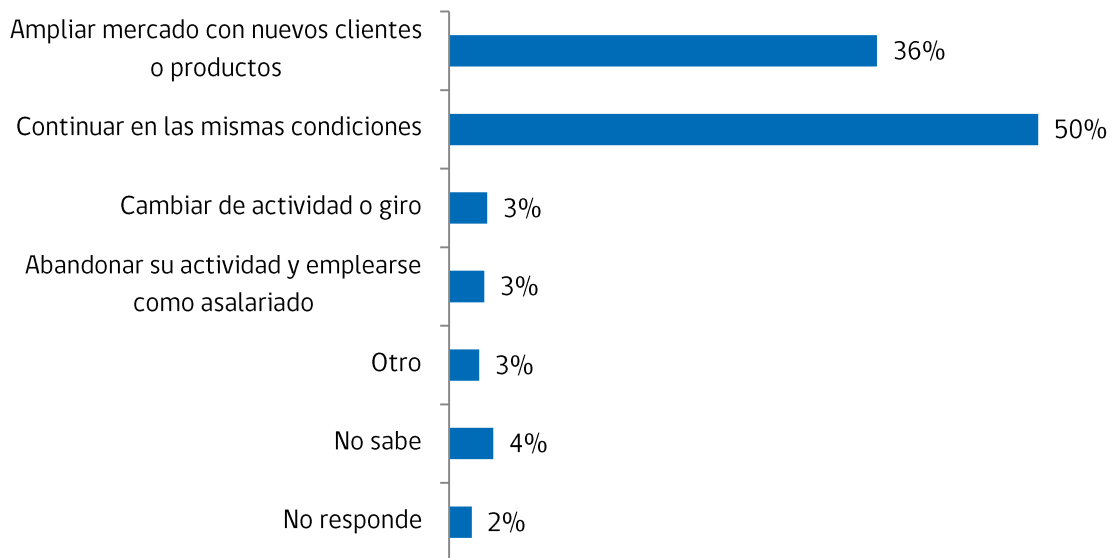
3.11 Indicadores de Éxito

Quizás una de las mejores proyecciones de los resultados del negocio sean las expectativas que establecen sus dueños en relación al crecimiento de su actividad o la demanda de empleo. Por esta razón es importante considerar los planes del emprendedor. En el gráfico 48 se muestra cuales son sus planes respecto su negocio para el año 2011. Un 49% dice continuar con el negocio en las mismas condiciones, mientras que un 36% declara ampliar el mercado a través de nuevos clientes u oferta de nuevos productos o servicios, entre otros.

Lo anterior, se relaciona con la demanda de trabajadores en función de sus planes. Sin embargo, llama la atención que la proporción de empresas que pretende contratar más trabajadores es menor que la de empresas que planea ampliar su mercado. En el gráfico 49 se aprecia que un

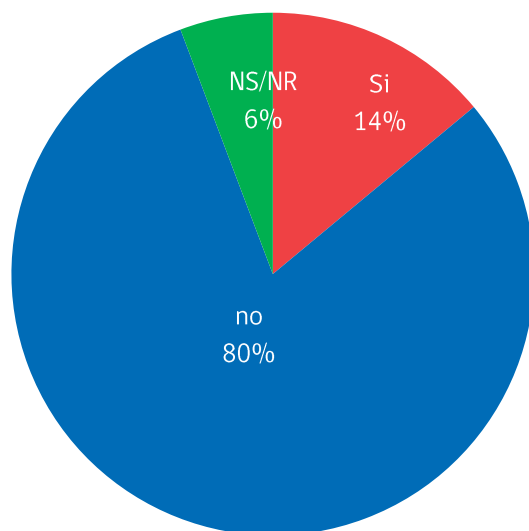
considerable 80% reporta no pretender contratar más trabajadores durante el año 2011, mientras que un 14% declara que sí contratará más trabajadores en 2011.

Gráfico 48: ¿Cuáles son sus planes con respecto a su negocio para el año 2011?



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Gráfico 49: ¿Pretende contratar más trabajadores durante el año 2011?



Fuente: Elaboración propia EME 2011.

4 Conclusiones

A continuación, se presentan las principales conclusiones del análisis descriptivo de los resultados de la Encuesta de Microemprendimiento 2011.

En términos de sus características personales los microemprendedores son mayoritariamente hombres, entre 35 y 54 años, jefes de hogar y con educación básica y media.

En cuanto a los factores más relevantes para la decisión de emprender, estos presentan importantes diferencias por género con razones vinculadas a actividades domésticas, como el cuidado de familiares o labores del hogar. Entre las motivaciones para iniciar un trabajo independiente, hay importantes diferencias por género. El 42% de las mujeres responde que se debió a la necesidad de complementar el ingreso familiar, un 25% de los hombres esgrimen la tradición familiar o herencia, y un 23% dice haber encontrado una oportunidad de negocio en el mercado. Ahora bien, al agrupar las motivaciones destaca el hecho que los hombres estarían más motivados por una oportunidad de independencia, mientras que las mujeres lo harían principalmente por necesidad.

La experiencia de un trabajo independiente anterior es mayoritaria entre los hombres, de modo que presumiblemente las mujeres provienen de la inactividad. A su vez, las principales razones para dejar el trabajo asalariado muestran diferencias entre hombres y mujeres, donde lo primordial para los hombres es el deseo de independencia y para las mujeres la necesidad de cuidar a un hijo o familiar.

En cuanto a la formalización un 41% declara haber realizado iniciación de actividades, siendo principalmente como persona natural. La principal razón esgrimida para no haber realizado iniciación de actividades es que la empresa es muy pequeña. En relación a lo anterior, apenas el 7% de los entrevistados se encuentra acogido a la ley de microempresa familiar, lo cual se explica principalmente por el desconocimiento de la ley.

En cuanto a la protección social de los emprendedores, el 85% declara no haber realizado una cotización en el último año. Es importante destacar que los empleadores o trabajadores por cuenta propia formales tienen mayores tasas de cotización que los informales.

En el sector de actividad económica, se observa que un 34% se encuentra en Comercio, restaurantes y hoteles, un 24% se concentra en Agricultura, caza, silvicultura y pesca, el 13% en Industria y el 11% en Servicios comunales, sociales y personales. Todos los demás sectores representan cada uno menos del 10%.

En cuanto al nivel de ventas, el 12% de las empresas declaran tener ventas iguales a cero y el 84% tienen ventas que se encuentran en la categoría de microempresas. El 3% son pequeñas empresas y un 1% correspondería a medianas empresas.

En cuanto al acceso a instrumentos de fomento, la institución más conocida por los entrevistados son FOSIS e INDAP, lo que se explica por el alto porcentaje de emprendimientos en el sector silvoagropecuario. No obstante, más de un tercio de los entrevistados no conoce ninguna institución.

El acceso a financiamiento fue considerado tanto en base al acceso a deuda por parte del entrevistado y su cónyuge, como también en relación al financiamiento para la puesta en marcha de la actividad. La mayor parte de los entrevistados no tiene acceso a financiamiento externo, mientras que entre quienes sí lo tienen la principal categoría de deuda del hogar es con tarjetas de casas comerciales o supermercados con un 27%. El financiamiento del inicio del negocio es mayoritariamente con ahorros propios, un 73% lo hizo con sus recursos, un 8% con préstamos de familiares o amigos y un 4% con préstamos bancarios.

Una característica interesante es que la mayoría de las empresas son unipersonales, sólo un 19% de las empresas contrata trabajadores.

En cuanto a los activos del negocio, un 22% de los microemprendedores reporte no contar con activos. Respecto al uso compartido de los activos para actividades del negocio y del hogar, el porcentaje de emprendedores que lo realizan es mayoritario. Específicamente se analizó la tenencia de computadores por su relación con el uso de TICs, donde se observan importantes diferencias en base a la formalización de la actividad. Entre quienes cuentan con computador es importante el uso de internet, tanto para formales como informales.

Por último, se consideraron las expectativas de los emprendedores como un indicador de las proyecciones de los resultados de su negocio. En este sentido, es importante considerar que casi la mitad de los entrevistados se plantea conservador frente al futuro, al responder que pretende continuar con el negocio en las mismas condiciones y un 36% pretende ampliar su mercado a través de nuevos clientes u ofertas.

Anexo 1: Análisis de la Formalización de los Microemprendimientos

Uno de los principales objetivos de la encuesta de Microemprendimiento es la identificación y caracterización de las empresas informales. A continuación se presenta un análisis de las principales variables de caracterización de los entrevistados y de su actividad que podrían afectar la decisión de formalizarse o no vía la iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos.

La metodología emplea un modelo de elección discreta utilizado para analizar una decisión binaria. En concreto, se utiliza un modelo probit que supone normalidad en la distribución de los errores. La interpretación del modelo usada en esta sección corresponde al enfoque de la teoría de la utilidad esperada, la alternativa de decisión tomada por los agentes sería seleccionada en base a la maximización de la utilidad esperada de cada alternativa. El supuesto central, es que el individuo toma una decisión basado en la evaluación de dos utilidades, en este caso, la de formalizarse o la de mantenerse en la informalidad. Esto se puede ilustrar con la siguiente regla de decisión:

$$D_i = \begin{cases} 1 & \text{si } U_{i\text{Formal}} > U_{i\text{Informal}} \\ 0 & \text{si } U_{i\text{Formal}} < U_{i\text{Informal}} \end{cases}$$

Donde el emprendedor decide el sector 1 si la utilidad de ser formal es mayor a la de ser informal, o decide el sector 0 en otro caso. La teoría estipula que cada utilidad es una función de las variables explicativas, de modo que:

$$\begin{aligned} U_{i\text{Formal}} &= \alpha_{i\text{formal}} + \beta X_{i\text{Formal}} + e_i \\ U_{i\text{Informal}} &= \alpha_{i\text{informal}} + \beta X_{i\text{Informal}} + e_i \end{aligned}$$

Por lo tanto, el proceso de decisión al maximizar las utilidades, está determinado por las características de las variables asociadas a cada alternativa.

En la práctica, el agente evalúa si obtiene mayores beneficios al formalizarse o no en base a los factores que considera relevantes. En la aplicación que realizaremos a continuación se consideran

como variables relevantes que podrían afectar esta decisión tanto características del entrevistado, como características del negocio.

Entre las variables del entrevistado se consideró su género (dsexo1), su edad, como variable continua; la relación con el jefe de hogar: (dparen) si es jefe de hogar o no, o para cada tipo de relación (dparen1) si es jefe de hogar, (dparent2) si es esposo/pareja, (dparent3) si es hijo del jefe o cónyuge, (dparent4) es padre o suegro del jefe de hogar, y (dparen5) si es otro familiar. También se probó con el cruce entre jefe de hogar y género, esto es: si es jefe de hogar y es hombre (djefegen1), si es jefe de hogar y es mujer (djefegen2), si no es jefe de hogar y es hombre (djefegen3), y si no es jefe de hogar y es mujer (djefegen4). Y finalmente, se considero el estado civil del entrevistado (dcivil1) si es casado o (dcivil2) si es soltero, en relación con cualquier otro estado.

Por otra parte, se incluyeron variables asociadas al capital humano, como educación y experiencia, se definió escolaridad en términos de educación superior (dsup) en comparación con todos los demás niveles; o para los distintos niveles (desc1) si no tiene educación, (desc2), si tiene básica, (desc3) si tiene educación media, (desc4) si tiene educación superior técnica, o (desc5) si tiene educación universitaria, años de experiencia como independiente (exp_indep) y experiencia en el negocio (exp_negocio). También se consideró el acceso a financiamiento en términos de si el entrevistado o su cónyuge tienen algún tipo de deuda (ddeuda).

Finalmente entre las variables del entrevistado se consideró su motivación para iniciar la actividad independiente, para esto se agruparon las respuestas a la pregunta “Señale la principal razón por la cual inició esta actividad” en base a las siguientes categorías:

Tabla 12: Categorías de Motivación

Respuesta	Categorías
Encontró una oportunidad en el mercado Deseaba organizar su propia empresa Tomar mis propias decisiones	Oportunidad (dMot1)
No logró encontrar trabajo como asalariado Fui despedido Complementar el ingreso familiar Tener mayor flexibilidad horaria	Necesidad (dMot2)
Tradición familiar/herencia	Tradición (dMot3)

Entre las variables del negocio, se consideró, en primer lugar, si se trata de una empresa dirigida por un empleador o un trabajador por cuenta propia (dtcp), el nivel de ventas dividido por 100 mil (ventas), el número de trabajadores (trab) y el sector de actividad económica al que pertenece, agrupado en sector silvoagropecuario y extracción de minas y canteras (dsector41), industria (dsector42), sector comercio (dsector43) y el sector servicios (dsector44).

Se estimaron al menos 5 combinaciones de estas variables con el objeto de analizar su significancia. Como se observa, todas las combinaciones muestran una alta significancia de las distintas variables, sin embargo el modelo 5 indica un mejor ajuste en base al estadístico de ajuste R^2 para un modelo probit. En las Tablas 39 y 40 se presentan los efectos marginales asociados a la estimación que permiten identificar el aporte porcentual de cada variable a la probabilidad de decidir ser formal o no.

En base a este análisis es interesante observar que tanto las características del entrevistado, como las características de la empresa tienen relevancia en la probabilidad de formalizarse. En este sentido el sexo y la relación con la jefatura de hogar aparecen relevantes, en sus distintas definiciones, por separado, o de manera interactuada. También son significativas las variables relativas a capital humano, experiencia y el acceso a financiamiento. Si nos concentramos en el modelo 5 de la tabla 13, ser hombre disminuye en un 6% la probabilidad de formalizarse, un año adicional aumenta en un 0,5% esta probabilidad, el ser esposo, padre u otro familiar del jefe de hogar disminuye la probabilidad de formalización, pero si se es hijo, aumenta en un 4% la

probabilidad. Lo anterior se relaciona con el estado civil, ya que tanto estar casado, como en el caso de los jefes de hogar, o soltero, como los hijos, aumenta las probabilidades de formalización. Hasta ahora es posible apuntar que podría haber dos perfiles de emprendedores que buscan la formalización.

Por otra parte, contar con educación media, superior técnica o universitaria aumentan la probabilidad de formalización, en un 14%, 32% y 28% respectivamente, siendo las variables más relevantes en la decisión de formalización. La experiencia también aparece significativa pero su magnitud es muy baja. De todas maneras es posible concluir que serían las personas con mayor capital humano las que se ven más beneficiadas por la formalización. La última variable a nivel personal de relevancia es el acceso a deuda, que también es relevante, ya que aporta con un 10% a la probabilidad de ser formal.

Luego, en cuanto a las características del negocio, las variables relativas a empleo también dan cuenta de la posibilidad de dos perfiles asociados a la formalización, ya que por un lado el ser trabajador por cuenta propia disminuye la probabilidad de formalización, en un 17%, pero por otro, una vez que se cuenta con trabajadores, un trabajador adicional también disminuye la probabilidad de formalizarse, aunque el efecto del número de trabajadores es menor que el de ser cuenta propia.

En cuanto al nivel de ventas, considerando la escala utilizada, se puede inferir que un aumento en \$100.000 de ventas mensuales aumenta en un 3% la probabilidad de formalización. Luego los sectores productivos parecen más relevantes, en tanto pertenecer al sector agrícola aumenta en un 5% la probabilidad de formalizarse, en relación a pertenecer al sector de manufacturas, lo mismo ocurre con el sector comercio, y el sector servicios.

Finalmente, en cuanto a la motivación de los emprendedores, el hecho de estar motivado por una oportunidad y el deseo de independencia, aumenta en un 18% la probabilidad de formalizar la actividad, en relación a quienes están motivados por la necesidad. Aquellos guiados por la tradición también tenderían a formalizarse pero en menor medida.

Esto significa que aquellos que se comienzan una actividad independiente por necesidad tienen menos probabilidades de formalizarse por medio de la iniciación de actividades.

En conclusión las empresas con mayor probabilidad de ser formales son aquellas dirigidas por mujeres con educación media o superior, jefes de hogar o hijos del jefe de hogar, con capacidad de endeudamiento y experiencia laboral. Sus motivaciones son importantes y aquellos motivados por la oportunidad o la tradición tienen más probabilidades de formalizar su actividad. En términos de las características del negocio, corresponden a empresas con mayores niveles de ventas y vinculadas al sector agrícola, comercio y servicios. Por último, si son trabajadores por cuenta propia disminuye la probabilidad de iniciar actividades, lo mismo ocurre con un trabajador adicional que se contrate.

Tabla 13: Probabilidad de Haber Hecho Iniciación de Actividades en SII

	est1	est2	est3	est4	est5
	mfx/se	mfx/se	mfx/se	mfx/se	mfx/se
dtcp	-0.195***	-0.195***	-0.174***	-0.174***	-0.173***
(tcp=1)	-0.001	-0.001	-0.002	-0.002	-0.002
Ventas	0.036***	0.036***	0.036***	0.036***	0.034***
(\$100 mil)	0	0	0	0	0
Trab	-0.044***	-0.044***	-0.057***	-0.057***	-0.053***
(N)	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001
dsector41	-0.007***			0.006***	0.050***
(agro=1)	-0.002			-0.002	-0.002
dsector43	0.168***	0.174***	0.195***	0.201***	0.233***
(comercio=1)	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001
dsector44	0.049***	0.056***	0.030***	0.036***	0.047***
(servicios=1)	-0.002	-0.001	-0.001	-0.002	-0.002
dMot1	0.170***	0.170***	0.172***	0.172***	0.182***
(oportunidad=1)	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001
dMot3	0.085***	0.085***	0.080***	0.080***	0.090***
(tradicion=1)	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001	-0.001
dparen (d)	0.005***				
(jefehogar=1)	-0.001				
dsexo1 (d)	-0.036***				-0.058***
(hombre=1)	-0.001				-0.001
edad	0.003***	0.003***	0.004***	0.004***	0.005***
(años)	0	0	0	0	0
dsector42		0.007***	-0.006***		
(industria=1)		-0.002	-0.002		
djefegen2		0.005**	-0.027***	-0.027***	
(jefeh-mujer=1)		-0.002	-0.002	-0.002	
djefegen3		0.042***	0.032***	0.032***	
(nojefeh-hombre=1)		-0.001	-0.001	-0.001	
djefegen4		0.028***	0.016***	0.016***	
(nojefeh-mujer=1)		-0.001	-0.001	-0.001	
exp_indep			0.000***	0.000***	0.000***
(años)			0	0	0
exp_negocio			0.003***	0.003***	0.003***
(años)			0	0	0
edsup			0.246***	0.246***	
(edsup=1)			-0.001	-0.001	
ddeuda			0.114***	0.114***	0.100***
(tiene deuda=1)			-0.001	-0.001	-0.001
dparen2 (d)					-0.064***
(esposojh=1)					-0.002

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Tabla 14: Probabilidad de Haber Hecho Iniciación de Actividades en SII (continuación)

	est1	est2	est3	est4	est5
	mfx/se	mfx/se	mfx/se	mfx/se	mfx/se
dparen3 (d)					0.048***
(hijo=1)					-0.002
dparen4 (d)					-0.399***
(padres/suegros=1)				-0.01	
dparen5 (d)					-0.048***
(otro familiar=1)				-0.003	
desc3 (d)					0.141***
(ed.media=1)					-0.001
desc4 (d)					0.325***
(ed.sup.tec=1)					-0.001
desc5 (d)					0.286***
(ed.sup.univ=1)					-0.001
dcivil1 (d)					0.078***
(casado=1)					-0.001
dcivil6 (d)					0.083***
(soltero=1)					-0.002
r2_p	0.215	0.215	0.246	0.246	0.26
N	1370000	1370000	1350000	1350000	1350000

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Anexo 2: Resultados de Análisis de Panel

La ventaja de los datos de panel es que permite contar con observaciones de una misma unidad en diferentes momentos del tiempo, lo que posibilita estudiar la dinámica en el comportamiento de diversas variables. En el caso de las empresas, un elemento importante es la posibilidad de analizar, en base a los datos, el ciclo de vida de la empresa y los determinantes de cada etapa (nacimiento, desarrollo y muerte). Esto permite identificar elementos críticos para el crecimiento de las empresas, aportando al diseño de políticas de beneficio al sector y, finalmente, de desarrollo del país.

En este sentido el panel de la Encuesta de Microemprendimiento, permite entre otras cosas, analizar la entrada y salida de los emprendedores de esta actividad, la evolución en el tiempo de los niveles de ventas y empleo de las microempresas, así como otros elementos relevantes en términos de política.

A continuación se presentan algunas matrices de transición para ilustrar esta dinámica. Las matrices de transición permiten identificar los cambios entre estados y por tanto, las probabilidades de pasar de un segmento de ventas a otro, o de la informalidad a la formalidad.

En la tabla 15, se presenta la probabilidad de salida de los empleadores y trabajadores por cuenta propia, a los dos años, ya que este es el periodo de tiempo entre ambas rondas. Así a partir de la situación de independencia del año 2009 y de un total esperado de 1.726.247 empleadores o trabajadores por cuenta propia, al año 2011 según las proyecciones del INE, es posible estimar que un 24% de los originales independientes dejaron esta situación.

Tabla15: Salida del microemprendimiento

2009	2011	
	Tipo 1: Empleador o TCP	Tipo 2: Ni empleador ni TCP
Empleador o TCP	76%	24%

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Luego, al considerar sólo a quienes se mantienen como independientes, es posible identificar el cambio de estado entre las unidades a partir de sus tramos de ventas. En la tabla 16 se observa que un 20% de las empresas que en el año 2009 se declararon sin ventas, seguirían en esta situación, esto puede deberse a momentos particulares que viven los emprendedores, pero es relevante que sea un estado que se mantenga aunque intermitente, para un quinto de los microemprendimientos, lo que da cuenta de la precariedad de alguna de estas actividades. Por otra parte, el 79% de las empresas que no tenían ventas el 2009, tienen ventas anuales de hasta 2.400 UF el año 2011, por lo que pasan a ser microempresas, y sólo el 1% logra además pasar al tramo superior de ventas.

En cuanto a las unidades caracterizadas como microempresas y pequeñas empresas el año 2009, el 13% y 26% respectivo declara no tener ventas el año 2011, lo que da cuenta de la vulnerabilidad de los emprendimientos. Luego, el 85% de las unidades que eran microempresas el 2009, continúan con niveles de ventas en el mismo segmento y el 2% ha logrado pasar al nivel de pequeñas empresas. El estado de pequeña empresa, aparece como el de mayor movilidad, ya que sólo un 33% se mantiene en tal situación, un 15% está mejor el año 2011 y un 26%, ha bajado a niveles de venta de microempresas.

Tabla 16: Transición entre Segmento de Ventas

2009	2011			
	Sin Ventas	Micro	Pequeña	Mediana
Sin Ventas	20%	79%	1%	0%
Micro	13%	85%	2%	0%
Pequeña	26%	26%	33%	15%

Fuente: Elaboración propia EME 2011

Por último, en cuanto a la generación de empleo, es relevante analizar la probabilidad de contratar más trabajadores. De este modo, la tabla 17 muestra que un 89% de los emprendimientos constituidos por TCP continúan en tal condición a los dos años. Así, un 11% de los trabajadores independientes del 2009 logran emplear más trabajadores a cabo de dos años. Luego la probabilidad de que los microempresarios pasen a emplear más de 10 trabajadores es sólo del 5%,

mientras que un 54% siguen generando el mismo nivel de empleo y un 41% deja incluso de emplear trabajadores adicionales. En el mismo sentido, destaca la involución en número de trabajadores, y por lo tanto la destrucción de empleo, para un importante porcentaje de empresas que contaban con más de 10 trabajadores el año 2009 y que pasan a ser empresas unipersonales.

Tabla 17: Transición entre Segmento por Número de Trabajadores

2009	2011		
	TCP	Micro	Pequeña
TCP	89%	11%	0%
Micro	41%	54%	5%
Pequeña	91%	0%	9%

Fuente: Elaboración propia EME 2011

Es importante concluir que el principal beneficio del panel, es poder identificar, a partir de la riqueza de las variables de la encuesta, los determinantes de las transiciones entre los estados mencionados.

Anexo 3: Diseño Muestral

A.3.1 Expansión de la Muestra

Como se mencionó en la sección 2, el diseño muestral contempla dos muestras, una de seguimiento y una de actualización. La primera consiste en los resultados de la primera ronda de la Encuesta de Microemprendimiento, que a su vez proviene de una sub-muestra de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) con trimestre de referencia Marzo-Abril-Mayo de 2008. Por otro lado, la muestra de actualización corresponde a una sub-muestra de la ENE referido al trimestre móvil Marzo-Abril-Mayo de 2009. Las viviendas fueron seleccionadas de manera proporcional al número de viviendas con la categoría ocupacional: Empleador o Patrón (EoP) y Trabajador por cuenta propia (TCP), presentes en áreas Urbanas y rurales, y distribuidas en macro-zonas, Norte, Centro, Sur y Región Metropolitana.

La muestra ENE es una muestra probabilística, estratificada geográficamente, bietápica, con probabilidad de selección de la Unidad de Primera Etapa (estrato) proporcional al tamaño de viviendas en estrato, y con igual probabilidad de selección de la Unidad de Segunda Etapa (sección¹⁰) dentro de estrato¹¹. El estrato corresponde a las macro-zonas.

La población objetivo está constituida por personas con 15 años o más cuya categoría ocupacional corresponde a Empleado o Patrón y/o Trabajador por cuenta propia.

De este modo, dado que la encuesta se realiza sobre una muestra estratificada por estrato y sección, cada observación representa a una porción de empleadores o trabajadores por cuenta propia de cada sub-estrato. Por esta razón, con el objeto de realizar estimaciones a nivel

¹⁰ La sección o conglomerado tiene como finalidad en su construcción la estabilidad en el tiempo, su fácil identificación en terreno (respetando los límites de los estratos geográficos en el área urbana y de la comuna en el área rural), su homogeneidad y su compacidad.

¹¹ Encuesta de Microemprendimiento EME 2011, Informe Metodológico de Diseño Muestral. INE. Octubre, 2011.

poblacional es necesario utilizar un factor de expansión que permite ponderar cada observación por la proporción de personas en la población que representa una persona en la muestra.

Así, los totales para cada variable se obtienen, ponderando el valor de la variable de cada entrevistado por su factor de expansión y luego, sumando todas las observaciones de la muestra.

En vista de que la muestra quedó compuesta por una porción de entrevistados del panel y una porción de entrevistados de la muestra nueva, es posible realizar análisis de corte transversal y análisis longitudinal.

Para cada tipo de análisis es importante utilizar un factor de expansión distinto, de manera que, ya sea con el total de la muestra de la ronda 2011, o con la porción de datos de panel, se pueda expandir los datos al tamaño poblacional. Por lo tanto, en cada una de las bases de datos presentadas, se incluyen dos factores de expansión denominados: `factor_total` y `factor_muestra`.

El `factor_total` debe ser utilizado para análisis de corte transversal usando el total de la muestra. El `factor_muestra` permite analizar la muestra del 2011 por separado, dependiendo si corresponde a los entrevistados nuevos o a los entrevistados panel, cada vez que se utilice el `factor_muestra` se debe restringir la muestra¹². Así, si se desea realizar un análisis de los datos de panel, se debe restringir la muestra usando la variable "tipo_muestra" y se debe usar el `factor_muestra`, al mismo tiempo si se quisiera trabajar sólo con los datos de la muestra 2011, también se debe restringir la muestra usando la variable "tipo_muestra" y se debe usar el `factor_muestra`.

Ambos factores se entregan redondeados para facilitar el uso por parte de los usuarios de las bases de datos. Por esta razón al realizar la expansión utilizando el `factor_total` y el `factor_muestra`, no es posible llegar al mismo valor poblacional, pero son similares en magnitud.

¹² El tipo de muestra se encuentra indicados en la base de datos por la variable "tipo_muestra"

A.3.2. Errores Muestrales y Coeficientes de Variación

El cálculo de los errores muestrales se realiza dependiendo de la variable de interés del muestreo, en este caso la proporción de personas independientes en el total de la población. Es importante considerar que en el caso de la EME, ésta proporción se redefinió, como la porción de independientes actuales que en la primera ronda también fueron independientes.

Al calcular los errores en base a criterios geográficos de estratificación de la muestra podrían obtenerse números diferentes a si la estratificación se realiza para variables demográficas como género, edad o ingresos. Asimismo, el error podría cambiar de acuerdo a los niveles de estratificación que se generen. En el caso de la EME, dado que la estratificación de la muestra se realizó a partir de macrozonas es importante establecer errores muestrales para cada una de las zonas representadas, así como para el total.

En términos teóricos el error muestral para una muestra aleatoria se calcula en base a los siguientes supuestos:

- **Estimador de proporción o porcentaje:**

La varianza de una estimación de proporción, depende de la proporción de la población con la característica de interés (proporción que se declara empleador o trabajador por cuenta propia). Esta varianza es distinta para cada uno de los estratos determinados por las macro-zonas y se define:

$$V(p) = \frac{p * q}{n}$$

- Nivel de Confianza igual a 95% ($z = 1,96$).
- Uso de corrección por población finita:

$$e = z_{1-\frac{\alpha}{2}} * \frac{\overline{p * q}}{n} * \frac{(N - n)}{(N - 1)}$$

Siendo:

p : Proporción estimada de la población de acuerdo a la característica de interés.

q : (1 - p)

N : Tamaño poblacional

n : Tamaño muestral

e : Error muestral $z_{1-\frac{\alpha}{2}}$: Coeficiente de confianza ($z_{1-\frac{\alpha}{2}} = 1,96$ para un nivel de 95% de confianza)

Los cálculos de los errores muestrales por estrato y por tipo de muestra se presentan a continuación.

Tabla 18: Error Muestral por Estrato

Macro-zona	Muestra Total		Muestra 2009		Muestra 2011	
	n	Error Muestral	n	Error Muestral	n	Error Muestral
Norte (I a IV y XV)	494	2,8%	165	2.2%	329	2.5%
Centro (V, VI, VII y VIII)	1174	2,1%	545	1.6%	629	2.2%
Sur (IX a XII y XIV)	705	2,3%	263	1.9%	442	2.3%
Metropolitana	636	2,6%	215	1.9%	421	2.2%
Total	3009	1,2%	1188	0.9%	1821	1.2%

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Con el error de muestreo calculado es posible construir un intervalo de confianza de 95%, para cualquier estimación en base a una característica específica, por ejemplo, patrón o empleador(POE); que tenga un determinado porcentaje de la población en cada macro-zona, por ejemplo, la macro-zona I ($X_{POE,1}$ %). Así, el intervalo de confianza para el porcentaje de patrones o empleadores en la macro-zona uno se calcula del siguiente modo:

$$X_{POE,1} \% - 1,96 * 2,8 < X_{POE,1} \% < X_{POE,1} \% + 1,96 * 2,8$$

La determinación de los errores de muestreo y de los intervalos previstos de confianza para otros valores de porcentajes y/o de otros tamaños de muestra sigue un procedimiento análogo.

Los errores que se derivan de la tabla 18, muestran un nivel de precisión importante ya que permitiría calcular intervalos de confianza pequeños de acuerdo a los ejemplos mostrados anteriormente. Un nivel de error muestral aceptable dependerá de la proporción de la variable de interés, si esta es pequeña entonces se requiere que el error muestral sea también pequeño, sin embargo la proporción de trabajadores independientes en la muestra total es sobre el 80% en

promedio por lo que contar con errores que no superan el 3% nos entregaría estimaciones muy precisas y cercanas al parámetro poblacional. Lo mismo ocurre con las demás muestras cuyos errores muestrales son aún más pequeños.

El Coeficiente de Variación es una medida relativa del error que permite comparar la dispersión de los datos entre distintos grupos o poblaciones. Se trata de una magnitud adimensional muy utilizada como medida del error muestral y su expresión es:

$$CV_h = \frac{\sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m y_{hi}^2}}{\bar{y}}$$

Donde el numerador corresponde a la desviación estándar de la variable de interés en el estrato h, y el denominador corresponde a la media. En caso de que el estimador sea una proporción la formula queda:

$$CV_h = \frac{\sqrt{V(p)}}{p}$$

Siendo V(p) la varianza del estimador de proporciones y p el estimador de la proporción de la variable de interés en la muestra.

A continuación se presentan los coeficientes de variación de la estimación de la proporción de trabajadores independientes (Tipo 1), en relación a quienes dejaron la actividad, por macrozona. Se observa que el coeficiente de variación es muy pequeño, para cada tipo de muestra, lo que es consistente con los errores muestrales ya presentados.

Tabla 19: Coeficientes de Variación de la Proporción de Entrevistados Tipo 1.

Macrozona	n	Var(p)	p	Coeficiente de Variación
Muestra Total				
Norte (I a IV y XV)	494	0,00021	0,88	0,02
Centro (V, VI, VII y VIII)	1174	0,00011	0,84	0,01
Sur (IX a XII y XIV)	705	0,00014	0,89	0,01
Metropolitana	636	0,00018	0,87	0,02
Total	3009	0,00004	0,87	0,01
Muestra 2009				
Norte (I a IV y XV)	165	0,00111	0,76	0,04
Centro (V, VI, VII y VIII)	545	0,00033	0,76	0,02
Sur (IX a XII y XIV)	263	0,00059	0,81	0,03
Metropolitana	215	0,00092	0,73	0,04
Total	1188	0,00015	0,77	0,02
Muestra 2011				
Norte (I a IV y XV)	329	0,00017	0,94	0,01
Centro (V, VI, VII y VIII)	629	0,00012	0,92	0,01
Sur (IX a XII y XIV)	442	0,00015	0,93	0,01
Metropolitana	421	0,00013	0,94	0,01
Total	1821	0,00004	0,93	0,01

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Tabla 20: Coeficientes de Variación del Nivel de Ventas y Empleo por Estrato, Muestra Total

Macrozona	n	Desviación Estándar	Media	Coeficiente de Variación
Ventas				
Norte (I a IV y XV)	371	1.330.333	459.819	2,89
Centro (V, VI, VII y VIII)	891	3.919.768	867.417	4,52
Sur (IX a XII y XIV)	473	1.438.378	408.686	3,52
Metropolitana	430	3.520.339	635.688	5,54
Total	2165	3.093.245	651.324	4,75
Empleo				
Norte (I a IV y XV)	436	1	1,3	0,77
Centro (V, VI, VII y VIII)	990	1,3	1,4	0,93
Sur (IX a XII y XIV)	626	4	1,5	2,67
Metropolitana	554	1,1	1,3	0,85
Total	2606	2,2	1,4	1,57

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Se observa que la dispersión de los datos en relación a las ventas en cada estrato es muy alta, lo tiene relación con la heterogeneidad de los microemprendimientos. Sin embargo, al analizar por nivel de empleo incluido el empleador o TCP, los coeficientes son menores.

En la tabla 21 se presentan los coeficientes de variación del nivel de ventas y empleo por tamaño de empresas para la muestra total. En éstas se observan coeficientes de variación menores, en tanto hay mayor uniformidad entre las empresas por segmento de ventas.

Tabla 21: Coeficientes de Variación del Nivel de Ventas y Empleo por Tamaño de Empresa (Ventas), Muestra Total

Tamaño de Empresa	n	Desviación Estándar	Media	Coefficiente de Variación
Ventas				
Sin Ventas	268	0	0	-
Micro	1843	550.574	363.061	1,52
Pequeña	51	8.328.949	10.941.086	0,76
Mediana	3	6.557.439	61.000.000	0,11
Total	2165	3.093.245	651.324	4,75
Empleo				
Sin Ventas	268	1	1,2	0,83
Micro	1843	0,9	1,3	0,69
Pequeña	51	4,9	4,5	1,09
Mediana	3	7,5	8,3	0,90
Total	2165	1,3	1,3	1,00

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

A continuación se presentan los coeficientes de variación de los niveles de venta y empleo por estrato y tamaño de empresas, para la muestra 2009 y 2011.

Tabla 22: Coeficientes de Variación del Nivel de Ventas y Empleo por Macrozona y Tamaño de Empresa para la muestra 2009

Macrozona	n	Desviación Estándar	Media	Coefficiente de Variación
Ventas				
Norte (I a IV y XV)	111	1,311,886	460,640	2,85
Centro (V, VI, VII y VIII)	382	4,650,534	961,245	4,84
Sur (IX a XII y XIV)	162	1,408,646	388,346	3,63
Metropolitana	137	1,096,352	456,645	2,40
Total	792	3,367,213	686,615	4,90
Empleo				
Norte (I a IV y XV)	126	1,2	1,4	0,86
Centro (V, VI, VII y VIII)	414	1,5	1,4	1,07
Sur (IX a XII y XIV)	214	1,1	1,3	0,85
Metropolitana	157	0,6	1,2	0,50
Total	911	1,3	1,4	0,93
Tamaño de Empresa	n	Desviación Estándar	Media	Coefficiente de Variación
Ventas				
Sin Ventas	126	0	0	-
Micro	645	571.875	339.223	1,69
Pequeña	20	11.208.549	13.500.000	0,83
Mediana	1	-	55.000.000	0,00
Total	792	3.367.213	686.615	4,90
Empleo				
Sin Ventas	126	1,3	1,2	1,08
Micro	645	0,9	1,3	0,69
Pequeña	20	3,6	5,5	0,65
Mediana	1	-	8	0,00
Total	792	1,3	1,4	0,93

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Tabla 23: Coeficientes de Variación del Nivel de Ventas y Empleo por Macrozona y Tamaño de Empresa para la muestra 2011

Macrozona	n	Desviación Estándar	Media	Coeficiente de Variación
Ventas				
Norte (I a IV y XV)	260	1,340,641	459,469	2,92
Centro (V, VI, VII y VIII)	509	3,268,956	797,000	4,10
Sur (IX a XII y XIV)	311	1,455,760	419,282	3,47
Metropolitana	293	4,198,251	719,404	5,84
Total	1373	2,924,648	630,967	4,64
Empleo				
Norte (I a IV y XV)	310	0,9	1,3	0,69
Centro (V, VI, VII y VIII)	576	1,2	1,3	0,92
Sur (IX a XII y XIV)	412	4,9	1,6	3,06
Metropolitana	397	1,2	1,4	0,86
Total	1695	2,6	1,4	1,86
Tamaño de Empresa	n	Desviación Estándar	Media	Coeficiente de Variación
Ventas				
Sin Ventas	142	0	0	-
Micro	1198	538.563	375.895	1,43
Pequeña	31	5.373.137	9.290.173	0,58
Mediana	2	5.656.854	64.000.000	0,09
Total	1373	2.924.648	630.967	4,64
Empleo				
Sin Ventas	142	0,7	1,2	0,58
Micro	1198	0,9	1,3	0,69
Pequeña	31	5,6	3,9	1,44
Mediana	2	10,6	8,5	1,25
Total	1373	1,3	1,3	1,00

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

Anexo 4: Análisis de la Atrición de la Muestra Panel

Hay dos métodos para realizar un análisis del sesgo posible por atrición para los datos longitudinales¹³. Uno sería comparar los datos de la muestra con datos de otras encuestas, y la segunda sería realizar comparaciones entre los resultados de quienes se mantienen en la muestra y quienes no respondieron en la segunda ronda. La segunda alternativa es la más adecuada dada la especificidad de los datos de la encuesta de microemprendimiento. En este caso, las estrategias que se llevaron a cabo son las siguientes:

- Comparación de los resultados de la primera ronda entre los casos que siguen en la muestra el año 2011, y de los que no fueron encontrados. Esto se realizó por medio de un test de diferencia de medias, para las variables: sexo, edad, si contrata trabajadores o no, nivel de ventas, y nivel de trabajadores. Sólo se observa una diferencia significativa al considerar la edad como variable continua, por lo que se procedió a identificar qué grupo etario podría hacer la diferencia y se observó que esta se presenta en el grupo de entre 25 y 34 años.

Tabla 1: Diferencia de Medias

Variables	t	Pr(T > t)	Rechazo nula (Ho: dif=0)
sexo	1.62	0.1054	No
edad	-3.273	0.0011	Sí
si tiene trabajadores	0.9546	0.3399	No
ventas	0.2847	0.7759	No
número trabajadores	0.5177	0.6052	No
edad1 (17-24)	1.3411	0.1801	No
edad2 (25-34)	3.381	0.0007	Sí
edad3 (35-44)	-0.5993	0.5491	No
edad4 (45-54)	-0.8491	0.3959	No
edad5 (55-60)	0.1163	0.9074	No
edad6 (60-64)	-0.8728	0.3829	No
edad7 (65 ó +)	-1.8787	0.0605	No

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

¹³ "Quality Profile: British Household Panel Survey". Version 2.0: Waves 1 to 13: 1991-2003. Peter Lynn(ed.). ISER- Essex University.

- Luego se procedió a verificar la correlación entre las variables mencionadas con la probabilidad de no respuesta. Esto se realizó por medio de un modelo probit, para analizar el aporte de las variables consideradas en la probabilidad de no respuesta. Nuevamente las únicas variables que aparecen significativas son la edad en años, y luego al considerar cada tramo de edad con respecto a los demás, el mismo tramo de 25 a 34 es el único correlacionado con la no respuesta.

Tabla 2: Resultados Análisis Multivariado

	est1	est2	est3	est4	est5	est6	est7	est8
Responde	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se	b/se
sexo	-0.129 (0.074)	-0.130 (0.074)	-0.115 (0.074)	-0.113 (0.074)	-0.114 (0.074)	-0.114 (0.074)	-0.118 (0.074)	-0.116 (0.074)
edad	0.009** (0.003)							
Si tiene trabajadores=1	-0.145 (0.124)	-0.143 (0.124)	-0.117 (0.123)	-0.120 (0.123)	-0.117 (0.123)	-0.119 (0.123)	-0.124 (0.124)	-0.120 (0.123)
Ventas	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Numero trabajadores	-0.010 (0.023)	-0.012 (0.023)	-0.012 (0.023)	-0.011 (0.023)	-0.011 (0.023)	-0.011 (0.023)	-0.010 (0.023)	-0.011 (0.023)
edad2 (25-34)=1		-0.348*** (0.097)						
edad3 (35-44)=1			0.064 (0.085)					
edad4 (45-54)=1				0.073 (0.081)				
edad5 (55-60)=1					0.004 (0.117)			
edad6 (60-64)=1						0.138 (0.128)		
edad7 (65 ó +)=1							0.176 (0.114)	
edad1 (17-24)=1								-0.206 (0.172)
_cons	0.368** (0.133)	0.825*** (0.061)	0.743*** (0.061)	0.738*** (0.062)	0.757*** (0.059)	0.746*** (0.059)	0.741*** (0.059)	0.769*** (0.059)
N	1467.000	1467.000	1467.000	1467.000	1467.000	1467.000	1467.000	1467.000

Fuente: Elaboración propia EME 2011.

A partir de lo anterior podemos constatar que no hay sesgo en la no respuesta para todas las variables analizadas, excepto para un tramo de edad. Por lo tanto se podría concluir que la muestra de seguimiento del panel es igual de representativa que la muestra transversal del año 2009. Nada más se puede concluir sobre la representatividad de la muestra 2009.



MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO
Av. Libertador Bernardo O'Higgins 1449. Torre 2, Piso 12
Fono: (+56 2) 473 34 00