



Acceso a Financiamiento en los Emprendimientos

Análisis en base a los resultados de la Tercera
Encuesta de Microemprendimiento

**División de Estudios
Ministerio de Economía**

Enero 2014

Resumen:

El informe realiza una caracterización y comparación de los emprendedores según el acceso a financiamiento formal, a partir de los resultados de la 3ª Encuesta de Microemprendimiento realizada entre mayo y julio 2013. El boletín analiza las solicitudes de crédito, las deudas actuales de los microemprendimientos y el financiamiento de las necesidades de los negocios. Se separa y analiza el acceso a financiamiento por características propias de los emprendedores, como edad, sexo y escolaridad y también, respecto a la actividad económica y generación de empleo de estos negocios.

Resumen Ejecutivo

El presente documento muestra el acceso a financiamiento en los emprendimientos en el país y los analiza según las características del emprendimiento y del emprendedor. Para esto se utilizan los datos provenientes de la 3ª Encuesta de Microemprendimiento, EME 2013. Del análisis realizado destacan los siguientes resultados:

- **Un 29,6% de los emprendedores ha pedido un crédito:** De los 1.753.504 emprendedores en el país, 519.480 han solicitado un préstamo formal alguna vez.
- **32,6% no ha solicitado préstamos por no necesitarlo:** Entre quienes no han pedido un préstamo, destaca que la razón principal es no necesitarlo, seguido de creer que no se lo otorgarían con un 21,0%.
- **Menos de un cuarto de los emprendedores tiene deudas:** Un 22,4% de los emprendedores reporta tener alguna deuda formal al momento de la encuesta.
- **Mayoría de las deudas son a título personal:** 76,7% de las deudas con fines del negocio son a nombre del emprendedor, no del negocio.
- **El producto más usado por los emprendedores es el crédito de consumo:** Un 40,8% de los emprendedores con préstamo vigente tiene un crédito de consumo y un 21,3% tiene un préstamo comercial.
- **Casi un tercio cuenta con garantía pública:** Entre quienes han obtenido un crédito a nombre de la empresa, un 31,8% tiene garantía estatal.
- **7 de cada 10 tiene deudas de un solo tipo:** un 72,6% de los emprendedores tiene un solo tipo de deuda.
- **Ahorros propios es la mayor fuente de financiamiento inicial:** Un 75,5% de los emprendedores financió el inicio del negocio con ahorros propios, seguido de familiares y amigos con un 10,8%.
- **Capital de trabajo se financia mayoritariamente con recursos del negocio:** 61,5% financia el día a día con ganancias del negocio y 33,7% con ahorros propios.
- **Hombres tienen más deudas asociadas al negocio:** Un 24,5% de los emprendedores hombres tiene deudas del negocio, mientras que en las mujeres esta cifra alcanza un 19,0%.
- **Emprendedores formales solicitan más préstamos que informales:** En los formales, el porcentaje que cuenta con al menos un préstamo es un 32,2%. En cambio, entre los informales este porcentaje cae a un 12,0%.
- **Los emprendimientos que generan empleo mantienen un mayor número de préstamos:** Un 39,6% de los negocios que emplean trabajadores, tiene algún préstamo. En los negocios sin trabajadores, este número es 14,8%.

Introducción

La correcta caracterización de los emprendimientos, en particular, de su relación con el sistema financiero, es un insumo clave para direccionar la política pública en su afán de fomentar los emprendimientos, facilitar su crecimiento y aumento de valor. Una economía dinámica permite generar un gran número de emprendimientos de manera que las ideas se desarrollen y validen en el mercado y los recursos económicos se muevan entre sectores y empresas hacia aquellas más eficientes.

Para lo anterior, el Ministerio de Economía desarrolló en conjunto con el Instituto Nacional de Estadísticas, la Tercera Encuesta de Microemprendimiento del año 2013 (III EME). A partir de ella, es posible realizar un diagnóstico sobre el acceso a financiamiento de los emprendimientos del país, la situación crediticia y las necesidades que enfrentan de acuerdo a las diferentes características de los emprendedores y sus emprendimientos.

La 3era Encuesta de Microemprendimiento (III EME) tiene por población objetivo los trabajadores por cuenta propia y empleadores, quienes conforman el conjunto de trabajadores independientes. Es por esto que, la unidad de información es el informante directo, trabajador por cuenta propia o empleador que haya sido entrevistado en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que realiza el INE y se autclasificó en dicha categoría laboral.

Entre las mejoras metodológicas en esta tercera versión de la encuesta destaca que el plazo transcurrido entre la confección del marco muestral y la realización de la EME, se avanzó significativamente. En la III EME el periodo de referencia es el trimestre marzo-abril-mayo 2013 y el levantamiento se hizo en mayo-junio-julio 2013; en cambio en la segunda encuesta, el trimestre de referencia fue marzo-abril-mayo 2009 para aquella parte del marco muestral perteneciente a la ENE y marzo-abril-mayo del 2008 para la sección panel correspondiente al marco muestral utilizado en la primera versión de la encuesta, mientras que el levantamiento se hizo en mayo del 2011. Con esto, se disminuye significativamente la probabilidad de que el trabajador independiente haya cambiado de situación laboral en dicho periodo¹.

Otra importante mejora metodológica es la introducción de una serie de cambios al formulario con el objetivo de obtener menores tasas de no respuesta, simplificar algunas preguntas para su mejor comprensión y actualizar otras con el objetivo de tener una encuesta más acorde a la realidad nacional actual. Por las razones mencionadas, se debe enfatizar que los resultados de esta tercera versión no son directamente comparables con los obtenidos en las versiones anteriores, sin embargo, sí se pueden analizar tendencias generales o cambios en características del tipo cualitativo de los emprendedores.

¹ Fe de erratas: En una versión anterior del documento se hacía una referencia adicional a un cambio en tipo de informante. En rigor, no hubo cambio en el tipo de informante, este sigue siendo directo, solamente se hizo explícito en la metodología de la tercera versión.

La III EME, posee un diseño muestral bifásico, es decir, comparte las propiedades de cobertura de dos marcos muestrales, primero el utilizado para la selección de las viviendas de la ENE (período MAM 2013); y segundo el marco utilizado para la selección de los "independientes" para la III EME. Por otro lado, se debe considerar que la III EME se expande al total de trabajadores independientes estimados a partir de la ENE en dicho periodo, actualizado al crecimiento poblacional de junio 2013, mes central de la encuesta².

Además, en el cuestionario de la encuesta se considera una sección especialmente diseñada para evaluar el financiamiento de los emprendimientos. Estas preguntas, al igual que el resto del cuestionario fueron respondidas directamente por el emprendedor, siendo la información de primera fuente la que se analiza en este estudio³.

Dicho lo anterior, se presenta a continuación el Boletín de Acceso a Financiamiento en los Emprendimientos del país. El diagnóstico y análisis se elabora en tres etapas. En primer lugar se describen características generales del financiamiento de los emprendimientos en el país y del acceso al sistema financiero formal. Luego, el financiamiento según características propias de los dueños de los negocios y, por último, se analiza la situación de financiamiento según características del emprendimiento.

El documento continúa presentando las tres etapas mencionadas del diagnóstico y analizando implicancias de la situación de financiamiento de los emprendedores dadas sus características particulares. Finalmente se presentan conclusiones generales.

1. Acceso a financiamiento formal

Se mide el acceso al financiamiento a través de dos variables: por un lado la solicitud de un préstamo por parte de los emprendedores y los resultados de esto y, por otro, las deudas y tipos de acreencias. Además, se estudia el financiamiento inicial del negocio.

1.1. Solicitud de préstamos

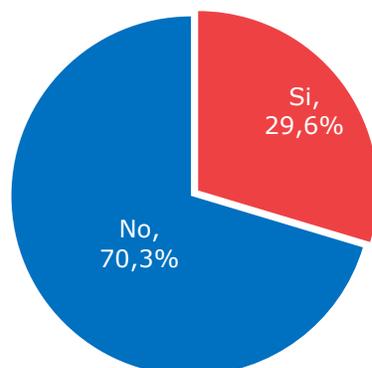
Respecto a la solicitud de un préstamo bancario con fines del negocio, los resultados de la encuesta arrojan que un 29,6% de emprendedores sí han solicitado, lo que corresponde a 519.480 emprendedores a lo largo del país.

² Este stock alcanza la suma de 1.855.389 trabajadores independientes, de los cuales sólo 1.753.504 mantienen su condición en el periodo de referencia.

³ Para mayor detalle se puede ver la ficha técnica adjuntada en el anexo de este documento.

El 70,4% restante de los emprendedores no ha solicitado jamás un préstamo, lo que no deja de llamar la atención, ya que esto corresponde a más de 1 millón 200 mil dueños de negocios.

Gráfico 1: Porcentaje de emprendedores que solicitan un crédito bancario



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Entre los motivos para no solicitar un préstamo se encuentra en primer lugar que el emprendedor no lo necesita, con un 32,7%. Le siguen en similar importancia aquellos que mencionan que no le gusta pedir préstamos (20,0% del total), aquellos que creen que no le otorgarían un préstamo por no cumplir con los requisitos (21,0%) y quienes dicen que no podrían hacer frente con los pagos (18,0%).

Así, las razones se dividen principalmente en dos, por un lado una preferencia por no solicitar un préstamo, ya sea por falta de necesidad o desconfianza y, por otro, una percepción negativa sobre las condiciones del negocio para poder solicitar un préstamo, o ser solvente.

Cuadro 1: Razones para no solicitar préstamo bancario

Motivo no solicitar préstamos bancario	Porcentaje
No lo necesita	32,7%
No sabe dónde acudir	1,8%
Desconoce el procedimiento para solicitarlo	2,3%
No le gusta pedir préstamos/créditos	20,0%
No podría hacer frente a los pagos	18,0%
No se lo otorgarían (no cree cumplir con requisitos)	21,0%
No confía en las instituciones financieras	2,8%
Otra	1,2%
Total	100%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Respecto del 29,6% de emprendedores que si han solicitado un préstamo a algún banco, es de particular importancia conocer si éstos lo obtuvieron y a nombre de quien

fue otorgado, si a nombre de la empresa o del emprendedor, ya que se debe tener en cuenta que en la encuesta se consultó por los préstamos para fines del negocio.

Cuadro 2: Resultados de la solicitud de préstamo

Resultados solicitud del préstamo	Porcentaje
Sí, a título personal	76,7%
Sí, a nombre de la empresa	18,9%
No, fue rechazado	3,8%
No, no aceptó las condiciones	0,2%
No, otra razón	0,4%
Total	100%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

En primer lugar, el análisis de los datos arroja que un 95,6% de quienes solicitaron un préstamo lo obtuvieron. Luego, del total de emprendedores con préstamos, un 80,2% lo solicitó a título personal y un 19,8% a nombre de la empresa. Es decir, pese a tener acceso a financiamiento, estos emprendedores se presentan mayoritariamente al sistema financiero como personas y no son sus empresas los sujetos del crédito. Si se analizan dichos porcentajes según formalidad⁴, se tiene que de los emprendedores formales con préstamos, un 75,0% lo hizo a título personal y un 25,0% a nombre de la empresa, mientras que para los informales es 99,1% y 0,9% respectivamente. Del total de emprendedores que señalan haber obtenido un préstamo a título personal, un 73,1% son formales y un 26,9% informales, y las tasas de aprobación del crédito son 96,2% y 93,3% respectivamente.

Un factor que podría influir en esta significativa diferencia entre emprendedores formales e informales son los años transcurridos desde que inició la actividad, ya que los bancos por lo general solicitan datos contables de los dos años anteriores. Sin embargo, no se observan grandes diferencias en las edades de los emprendimientos que se financiaron con préstamos a título personal. En particular, se tiene que un 12,7% de los informales comenzó su negocio después del año 2010, mientras que un 9,5% de los formales lo hizo.

Respecto al total que no obtuvo el préstamo que solicitó, se tiene que el 87,5% fue porque se lo rechazaron, el 3,6% porque no aceptó las condiciones y el 8,9% restante por otras razones. Para el caso de los emprendedores informales, el rechazo del crédito corresponde al 97,5% del total que no obtuvieron créditos, mientras que para los formales corresponde al 82,3% de los casos.

Rechazos de préstamos

⁴ Para fines de este estudio, se considera como emprendimiento formal aquel que cuenta con Inicio de Actividades en Primera Categoría ante el Servicio de Impuestos Internos.

Del grupo a quienes el banco les rechazaron el crédito, la principal razón que los emprendedores entregan, es la falta de garantías, con un 36,9%, seguida por la insuficiente capacidad de pago con un 27,5%. Otras causas son la poca antigüedad de la empresa (7,1%), elevado riesgo del negocio (7,7%) y problemas con el historial crediticio (6,5%).

Cuadro 3: Resultados de la solicitud de préstamo

Razones de rechazo	Porcentaje
Falta de garantía	36,9%
Insuficiente capacidad de pago	27,5%
Poca antigüedad de su empresa	7,1%
Problemas con historial crediticio	6,5%
Proyecto considerado como riesgoso	7,7%
Problemas comerciales de sus relacionados (cónyuges o hijos)	5,8%
Otra razón	7,0%
No sabe / No responde	1,4%
Total	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

1.2. Deudas de los emprendedores

En el trimestre de referencia, un 22,4% de los encuestados mantenía una deuda, pudiendo ser ésta con un banco u otra institución financiera, como una cooperativa o una casa comercial, con algún programa de gobierno, o bien, con alguna institución sin fines de lucro de financiamiento al emprendimiento. Esto equivale a que 393.262 emprendedores mantenían algún préstamo formal, mientras que 1.360.242 no reportan deudas.

Gráfico 2: Emprendedores con y sin deudas



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

En la encuesta se consideran diferentes tipos de préstamos, o bien diferentes tipos de instituciones ante las cuales los encuestados pueden adquirir compromisos financieros.

En el cuadro 4 se presenta el número de emprendedores que tiene cada tipo de compromiso financiero y el porcentaje que esto representa.

Cuadro 4: Tipos de deuda

Tipo de deuda	Porcentaje
Crédito hipotecario	8,6%
Tarjeta de crédito bancaria	16,0%
Línea de crédito bancaria	21,7%
Préstamo de consumo	40,8%
Préstamo comercial	21,3%
Crédito automotriz	9,6%
Tarjeta de cada comercial	12,0%
Programa de gobierno	11,1%
Crédito instituciones sin fines de lucro	6,9%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

En la misma línea de lo presentado en el cuadro 2, donde se muestra que la mayoría de los créditos son a título personal, el cuadro anterior indica que son los préstamos de consumo, con un 40,8%, el instrumento más demandado por los emprendedores. Este producto está exclusivamente asociado a personas y los recursos obtenidos pueden ser destinados para múltiples fines de consumo, pudiendo, entre otras alternativas, el emprendedor destinarlo a su negocio.

Estos resultados parecen indicar que existe una falencia importante del sistema financiero en relación al uso de los productos puestos en el mercado, ya que no es óptimo que las necesidades de los negocios se financien principalmente a través de un producto destinado al consumo.

El segundo producto financiero en proporción de uso entre los emprendedores es la línea de crédito con un 21,7%, la que puede ser personal o comercial y en tercer lugar el crédito comercial en un 21,3%. Adicionalmente, la tarjeta de crédito bancaria es utilizada por un 16,0% y la tarjeta de casa comercial por un 12,0% de los encuestados. Nuevamente, estos productos financieros no han sido elaborados con fines comerciales, sino como un medio de acceso a financiamiento principalmente para personas.

Esta distorsión en el sistema de financiamiento formal a las empresas se puede estar produciendo principalmente por dos motivos. Por un lado, existe una falta de información de los emprendedores que pueden desconocer los productos financieros disponibles y terminan utilizando los mecanismos destinados a fines personales. Por otro lado, las instituciones financieras pueden disponer de poca información de los negocios porque el negocio es nuevo o los emprendedores no llevan contabilidad; en esta situación, los bancos prefieren transferir el riesgo directamente a los dueños.

Adicionalmente, los emprendedores pueden enfrentar un problema de falta de garantías, lo que aumenta el riesgo del préstamo comercial para las instituciones financieras. Esto último, en parte, se soluciona con la existencia de las garantías públicas.

Garantías

En la mayoría de los casos, la obtención de un préstamo está condicionada a la presentación de una garantía que pueda disponer el negocio, o el emprendedor en su defecto, para hacer frente a las obligaciones financieras en caso que el negocio no sea exitoso. Esto es particularmente relevante al constatar que entre los motivos de rechazo, la razón más frecuente es la falta de garantías, seguida con un 21% de los casos, por la creencia de los emprendedores de que no cumplirían con los requisitos para un préstamo, entre los que se incluye la existencia de colaterales.

En la encuesta se pregunta específicamente sobre la solicitud de garantías para los créditos otorgados a nombre de la empresa. Los resultados se presentan en el cuadro 5.

Cuadro 5: Garantías para los préstamos

Tipo de garantía	Porcentaje
Aval	46,8%
Garantía estatal	31,8%
Garantía privada	39,2%
No sabe / No responde	2,2%
Algún tipo de garantía	73,1%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Como muestra el cuadro anterior, las garantías estatales, en el caso de los emprendedores que obtuvieron un préstamo a nombre de la empresa, alcanzan al 31,8% de los casos.

Los programas de garantías públicas buscan aumentar las posibilidades de las empresas para acceder al financiamiento por la vía de complementar los colaterales con los cuales se puede respaldar un préstamo. Tradicionalmente, estos fondos se han destinado a las empresas de menor tamaño (EMT), las que generalmente cuentan con un menor nivel de activos que pueden utilizar como garantías.

La evidencia internacional muestra que estos programas efectivamente aumentan el número de créditos otorgados a pequeños emprendimientos y los montos de éstos. Por ejemplo, en Italia las garantías reducen los costos de financiamiento de las actividades más pequeñas y en varios casos, contraponen la hipótesis tradicional de alta tasa de no pago⁵.

⁵ Zecchini (2006).

Los esquemas de garantías crediticias se han implementado en distintos países y son una de las herramientas más utilizadas en la actualidad para corregir el acceso a financiamiento en los negocios. La OCDE dedica un capítulo especial a este tema en su publicación de financiamiento a las EMT 2013 enfatizando el monitoreo y la evaluación de los programas. Así, la publicación destaca el FOGAPE (Fondo de garantías para pequeños empresarios) chileno, entre otros programas en los países miembros de la OCDE como uno de los instrumentos que sirve de ejemplo, particularmente por su mecanismo de subasta de las garantías a los bancos, lo que introduciría competencia al sistema y transparentaría la información sobre la cobertura de riesgo que el sistema exige a los emprendimientos.

El informe de la OCDE, además destaca que los programas de garantías se han desarrollado principalmente por dos razones. El primer motivo está relacionado con la transferencia del riesgo del crédito desde el emprendimiento hacia el garantista, disminuyendo así el costo de financiamiento. El segundo motivo tiene relación con el objetivo explícito de aumentar el acceso de los negocios al financiamiento formal.

Cantidad de deudas

La encuesta permite, asimismo, contabilizar la cantidad de compromisos financieros que mantienen los emprendedores según los diferentes tipos. En base a la experiencia en versiones anteriores, el cuestionario de la EME 3 no pregunta por el número de deudas ni consulta por características cuantitativas, sino que busca información cualitativa y de acceso, aquella que no se dispone a través de otras fuentes de información. Tal como se mencionó anteriormente, los tipos de deuda que se preguntan son crédito hipotecario, tarjetas de crédito bancaria, línea de crédito bancaria, préstamo de consumo, préstamo comercial, crédito automotriz, tarjetas de casas comerciales o supermercados, programas de gobierno y crédito de instituciones sin fines de lucro.

La EME3 arroja que un 72,6% de los endeudados tienen un solo tipo de deuda, un 15,5% tiene dos tipos y un 6,1% tiene tres. El 5,8% restante tiene 4 o más tipos de deuda.

Cuadro 6: Cantidad de tipos de deuda

Número	Porcentaje
1	72,6%
2	15,5%
3	6,1%
4	3,8%
5 o más	2,0%
Total	100,0%

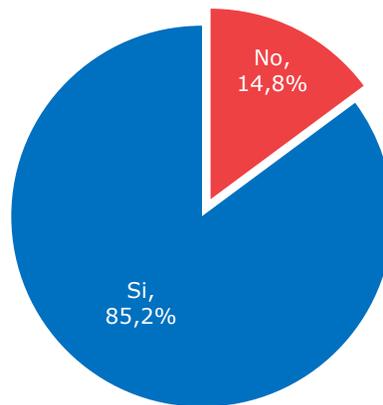
Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Esta baja cantidad de fuentes de financiamiento de las empresas puede ser reflejo de dos situaciones. La primera tiene relación con la necesidad acotada de recursos por parte de las empresas, de manera que basta con un préstamo para satisfacerlas. Pero por otro lado, esta evidencia puede estar emergiendo de la baja profundidad del sistema financiero y la imposibilidad de subdividir un mismo activo para presentarlos como garantía en más de un compromiso financiero, lo que limita la diversificación de fuentes de financiamiento para los emprendedores pequeños.

1.3. Financiamiento inicial

En cuanto al financiamiento inicial de los negocios, según mencionan los emprendedores, destaca que un 14,8% de los emprendedores no ha requerido ningún tipo de financiamiento inicial.

Gráfico 3: Emprendedores que requieren financiamiento inicial



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Si bien puede resultar extraño que casi un 15% de los emprendimientos no necesiten financiamiento inicial, esto puede deberse a dos causas. Primero, a que parte de estos negocios se refieren a servicios donde el bien suministrado es, básicamente, el trabajo de la persona. O bien, a que la pregunta apunta (o se entiende) a los recursos monetarios y los encuestados no consideraron aquel aporte inicial consistente en especies, ya sea en herramientas y/o insumos o el bien final entregado, por ejemplo, en concesión o con pago a plazo.

Respecto al origen del financiamiento inicial, de aquellos emprendedores que si utilizaron un financiamiento inicial en dinero, correspondientes a 1 millón 125 mil emprendimientos, la fuente de mayor importancia reportada en más de tres cuartos de los casos, son los ahorros o recursos propios con un 75,5%.

Cuadro 7: Financiamiento inicial

Tipo	Porcentaje
Ahorros Propios	75,5%
Préstamo Bancario	9,0%
Programa de Gobierno	2,9%
Préstamos de amigos o parientes	10,8%
Otros	1,8%
Total	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

A éstos le siguen los préstamos de parientes o amigos con un 9,0%. Así, casi el 85% de los emprendedores que requirieron un financiamiento inicial, lo encontraron fuera del sistema formal de financiamiento, utilizando sus propios recursos o los de personas cercanas.

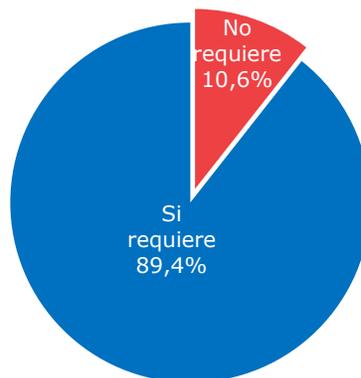
1.4. Financiamiento de capital de trabajo

La situación de acceso de los emprendimientos al sistema financiero dice relación también con las necesidades de financiamiento que enfrentan en el día a día. A través de la información que entrega la encuesta, se puede indagar en cómo los emprendedores mantienen y financian su capital de trabajo. Para esto se estudian dos variables, primero si el emprendedor requiere capital de trabajo, y luego, cómo lo financia.

Los resultados de la encuesta muestran que un 10,6% de los emprendedores dice no requerir capital de trabajo, mientras que un 89,4% señala que sí. Se debe destacar que, al momento de realizarse esta pregunta, se le dio la siguiente definición de capital de trabajo al informante:

Capital de trabajo: dinero en efectivo, caja o en banco para mantener el normal funcionamiento del negocio (compra de materias primas, pago de salarios, entre otros).

Gráfico 4: Emprendedores que requieren capital de trabajo



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

En cuanto a los emprendimientos que declaran requerir capital de trabajo para su funcionamiento, un 61,5% menciona que utiliza como medio principal de financiamiento las ganancias del negocio, mientras que un 33,7% reporta que lo hace con ahorros o recursos propios. Se debe considerar que un emprendedor puede financiar su capital de trabajo con más de una fuente de financiamiento.

Respecto a la utilización del sistema financiero para financiar el capital de trabajo del negocio, destaca que el porcentaje es relativamente bajo ya que un 3,0% menciona que lo hace mediante un préstamo de consumo y un 2,4% utiliza una línea de crédito aprobada en un banco.

Otras fuentes de financiamiento relativamente importantes son el préstamo de parientes o amigos, usado por un 4,0% de las empresas y el crédito de proveedores utilizado por un 3,7%.

Cuadro 8: Financiamiento del capital de trabajo

Fuente de financiamiento	Porcentaje ⁶
Ahorros o recursos propios	33,7%
Ganancias del negocio	61,5%
Programa de gobierno	1,6%
Tarjeta de crédito bancaria	1,0%
Línea de crédito bancaria	2,4%
Préstamo de consumo	3,0%
Préstamo comercial	1,7%
Crédito de proveedores	3,7%
Crédito de instituciones sin fines de lucro	0,8%
Préstamo de parientes o amigos	4,0%
Otro	0,5%
Total	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

2. Financiamiento y características del emprendedor

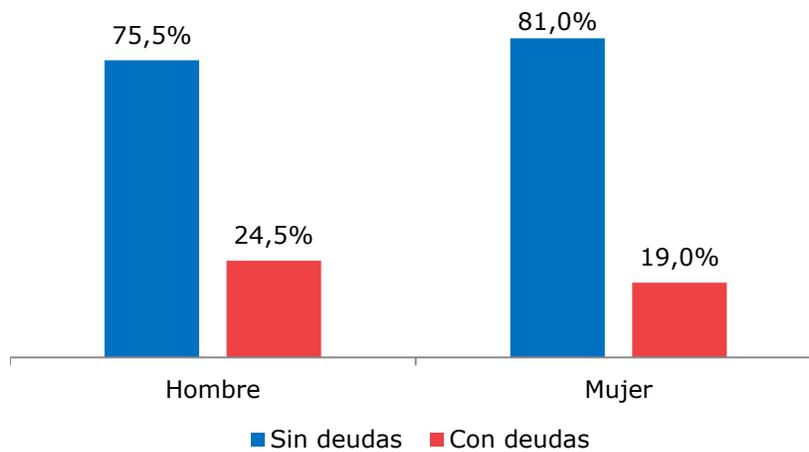
Tras estudiar la situación general de financiamiento de los emprendimientos en el país, la inquietud que sigue es si se observa que las diferencias de los emprendedores también importan. Para esto se utilizan variables como el género, grupo etario y nivel de escolaridad.

Género

⁶ La suma no necesariamente debe sumar 100%, ya que un emprendedor puede utilizar más de una fuente de financiamiento para su capital de trabajo.

Para el acceso a financiamiento se aprecian significativas diferencias por género. En el caso de los hombres, un 24,5% tiene alguna deuda por fines del negocio, mientras que en el caso de las mujeres esto alcanza al 19%.

Gráfico 5: Deudas de los emprendedores según género



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Si bien los datos muestran que el endeudamiento en los hombres es 4,5 puntos porcentuales mayor que el de las mujeres, es importante analizar si esto resulta de un sesgo de género en el financiamiento ya que, las mayores diferencias entre los emprendedores en cuanto a sexo podrían estar explicadas por las características de sus negocios, en cuanto a tamaño, generación de empleo y formalidad⁷.

Grupo etario

Los resultados de la encuesta muestran que hay claras diferencias en el acceso o uso de financiamiento en los emprendedores según su edad. El grupo más joven es el que tiene deudas en un menor porcentaje, con solo un 6,9%, mientras que el grupo con mayor cantidad de préstamos es aquel entre 45 y 54 años de edad. Luego, la proporción de emprendedores endeudados decae hacia los de mayor edad, con un 16,9% entre los mayores de 65 años.

⁷ El análisis de los resultados de la encuesta por género a partir de Tercera Encuesta de Microemprendimiento, Ministerio de Economía, 2013, se presentan en el Boletín de Emprendimiento y Género.

Cuadro 9: Deudas según grupo etario de los emprendedores

Edad	No tiene	Tiene
15-24	93,1%	6,9%
25-34	81,4%	18,6%
35-44	76,8%	23,2%
45-54	72,5%	27,5%
55-64	77,1%	22,9%
65 o más	83,1%	16,9%
Total	77,6%	22,4%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

El comportamiento de la deuda de los emprendedores según grupo etario se condice con las etapas de la vida laboral. Es probable que el acceso a financiamiento en los más jóvenes sea limitado por su corto historial crediticio, además de otras características de sus negocios. De igual forma, en los mayores, las posibilidades de continuar generando recursos para cumplir con el pago de las obligaciones financieras se va reduciendo.

Nivel educacional

Por nivel educacional, como es esperable, el grado de endeudamiento de los emprendedores aumenta conforme el nivel alcanzado es mayor. Así, entre quienes no tienen educación básica, menos de un 10% tiene deudas. Luego, entre quienes cuentan únicamente con educación básica, el porcentaje que cuenta con préstamos es de un 15,1%, en educación media sube 10 puntos hasta 25,4%, lo que se mantiene relativamente parejo entre los técnicos y profesionales. Por último, respecto a quienes tienen postgrado, el uso de créditos con fines del negocio llega a un 31,0%.

Al analizar estas cifras se debe tener en cuenta que un 30,7% de los emprendedores cursó sólo hasta educación básica y que un 41,2% llegó hasta media. Luego, los universitarios son un 15,8% y los técnicos un 8,5%, entre otros niveles.

Cuadro 10: Deudas según nivel educacional de los emprendedores

Educación	No tiene	Tiene
Sin educación formal	90,7%	9,3%
Pre-Escolar	100,0%	0,0%
Básica	84,9%	15,1%
Media	74,6%	25,4%
Superior Técnica	72,4%	27,6%
Superior Universitaria	73,7%	26,3%
Postítulo, Magíster o Doctorado	69,0%	31,0%
Total	77,6%	22,4%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

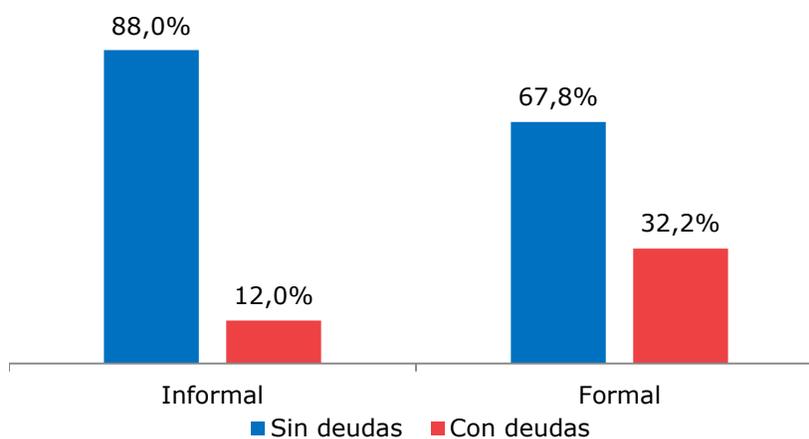
3. Financiamiento y características del negocio

A continuación se revisa la situación de financiamiento de los emprendimientos, separándolos por algunas características propias de los negocios como son ubicación geográfica, rubro de actividad económica, situación de formalidad y generación de empleo.

Situación de formalidad

En cuanto a la situación de formalidad y su relación con las deudas de los emprendedores, se aprecia que existe una marcada diferencia.

Gráfico 6: Deudas según situación de formalidad de los emprendimientos



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

En el caso de los emprendedores informales, solo un 12,0% reporta tener deudas con fines de su actividad, mientras que en los formales la cifra es casi tres veces mayor, con un 32,2% reportando algún préstamo para el emprendimiento. Según datos de la encuesta, en el país 849.097 emprendedores son informales, lo que corresponde a un 48,4% del total. Por su parte, 904.171 son formales, representando a un 51,6%.

Este comportamiento de los préstamos según la formalidad del negocio se relaciona directamente con la posibilidad de acceder al sistema financiero. Un emprendedor informal no puede solicitar un préstamo comercial ni algún producto financiero a nombre de la empresa, puesto que no puede acreditar la existencia de ésta.

Esta restricción en el acceso a financiamiento de los informales es una condición propia de sus emprendimientos y el camino de solución pasa por la regularización de la actividad económica y la formalización de ésta. Según el estudio de formalidad elaborado a partir de los resultado de la EME 2013⁸, el potencial de emprendedores

⁸ Emprendimiento Formal en Informal en Chile, Ministerio de Economía, 2013. Esto supone que el emprendedor no enfrenta problemas para obtener patentes y otros permisos.

informales que podrían formalizarse alcanza a 320.000, lo que equivale a un 36% de los informales.

Es de esperar que, a partir de la implementación de nuevas políticas públicas, este universo de emprendimientos informales se formalicen y empiecen a acceder al financiamiento formal de negocios. Una de estas políticas es el Registro de Empresas y Sociedades (RES), radicado en el Ministerio de Economía⁹, que permite la constitución de una sociedad en un día y a costo cero, a través de un portal electrónico, completando un formulario con guías e instrucciones de llenado en el mismo sitio web. De hecho, desde el mismo sitio se puede dirigir el emprendedor al portal del Servicio de Impuestos Internos (SII) para que éste realice el trámite de inicio de actividades y eleve la solicitud de rut, con lo cual formaliza su emprendimiento.

Adicionalmente, el RES permite que el emprendedor que ha constituido su sociedad en el sistema pueda solicitar y obtener una cuenta con fines del negocio en BancoEstado, favoreciendo la inclusión financiera del negocio y permitiendo la separación de los recursos del emprendedor y el emprendimiento.

Macrozona geográfica

Realizando un análisis del financiamiento por macrozona geográfica de ubicación del emprendimiento, se constata que las diferencias son menores. La macrozona donde una mayor proporción de los emprendedores cuenta con alguna deuda es la Región Metropolitana con un 24,9%, mientras que la macrozona con menor proporción es la Zona Centro con un 19,8%.

Cuadro 11: Deudas según macrozona

Macrozona	No tiene	Tiene
Zona Norte	75,4%	24,6%
Zona Centro	80,2%	19,8%
Zona Sur	79,8%	20,2%
Región Metropolitana	75,1%	24,9%
Total	77,6%	22,4%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Actividad Económica

Respecto a la actividad económica de la empresa analizada bajo la clasificación internacional CIIU revisión 3 según categoría de tabulación, se decidió agrupar ciertas actividades en dos grupos para lograr una representatividad adecuada. En primer lugar, se tiene el "Sector Primario", que comprende Pesca, Minería y Electricidad, Gas y Agua, y por otro se tiene "Servicios", que comprende Hoteles y Restaurantes, Intermediación Financiera, Administración Pública, Enseñanza, Servicios Sociales y de Salud y Servicios Domésticos.

⁹ www.tuempresaenundia.cl

Cuadro 12: Deudas según rubro de actividad económica reducida

Actividad Reducida	No tiene	Tiene
A - Agricultura	82.1%	17.9%
D - Manufactura	81.2%	18.8%
F - Construcción	84.3%	15.7%
G - Comercio	76.6%	23.4%
I - Transporte, comunicaciones y logística	58.2%	41.8%
K - Act. Inmobiliarias y empresariales	75.1%	24.9%
O - Otros servicios comunitarios	80.1%	19.9%
Sector Primario	77.7%	22.3%
Servicios	80.2%	19.8%
Total	77.4%	22.6%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

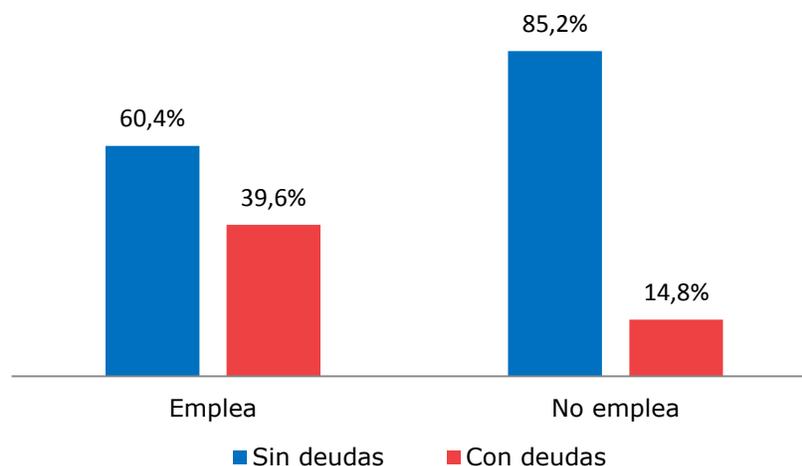
Luego, las actividades que presentan un mayor porcentaje de emprendedores con préstamos para el negocio son Transporte, Comunicaciones y Logística con un 41,8%, Actividades Inmobiliarias y Empresariales con un 24,9% y Comercio con un 23,4%. Entre las con menor número de endeudados destaca Construcción con un 15,7%, Agricultura con un 17,9% y Manufactura con un 18,8%.

Generación de empleo

Por último se considera el nivel de endeudamiento según la generación de empleo. Para analizar estas cifras se analiza si el emprendimiento genera empleo y luego el nivel de dudas según número de trabajadores.

En términos generales, un 30,6% de los emprendimientos en el país generan empleo y, de ellos, un 39,6% tiene deudas. En contrapartida, de los emprendedores que no generan empleo (el 69,4% restante), un 14,8% cuenta con alguna deuda.

Gráfico 7: Deudas según generación de empleo



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Considerando únicamente a las empresas que generan empleo, se aprecian fuertes diferencias en la proporción de emprendedores con deudas a medida que aumenta el número de trabajadores contratados, siendo el porcentaje de emprendedores con más de 100 trabajadores con deuda tres veces mayor al porcentaje de emprendedores con un trabajador con deuda.

Así, del universo de emprendimientos que emplean un trabajador, un 27,4% tiene deudas, esto es, 12,2 puntos porcentuales por debajo del promedio de emprendedores que tiene trabajadores y 5 puntos porcentuales más que el promedio general. Entre quienes tienen dos trabajadores, la proporción con deuda supera el 40%, llegando hasta más de 80% entre quienes tienen 50 o más trabajadores.

Cuadro 13: Deudas según cantidad de empleados

Empleados	No tiene	Tiene
1	72,6%	27,4%
2	58,4%	41,6%
3	53,8%	46,2%
4	60,8%	39,2%
5 a 9	54,4%	45,6%
10 a 25	28,8%	71,2%
26 a 50	30,9%	69,1%
51 a 100	13,5%	86,5%
Más de 100	15,2%	84,8%
Total	60,4%	39,6%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Esto permite constatar, una vez más, que el acceso a financiamiento depende en gran medida del tamaño de la empresa, lo que se manifiesta con claridad en los microemprendimientos, sobre todo en aquellos que no generan empleo.

4. Conclusiones

A partir de los resultados presentados en base a la 3° Encuesta de Microemprendimiento, se puede concluir, a grandes rasgos, que existen restricciones o limitaciones al financiamiento de los emprendimientos y que hay diferencias en el acceso y la tenencia de deudas según las características de los propios emprendedores y de sus negocios.

Se observa que uno de cada tres emprendedores ha solicitado alguna vez un préstamo o crédito formal, mientras que un 22,4% de los emprendedores cuenta actualmente con un crédito con fines del negocio. Dentro del grupo que cuenta con algún préstamo, éste fue otorgado mayoritariamente al emprendedor y no al negocio. Asimismo, de los

emprendedores que han recibido un préstamo, un 40,8% ha sido de consumo, mientras que los préstamos comerciales alcanzan a un 21,3% de los emprendedores.

Esta situación muestra una distorsión del sistema financiero al momento de entregar un préstamo a los emprendedores. Por un lado, debido a la falta de historial crediticio, garantías u otras razones que dificultan el análisis de riesgo de las instituciones, los préstamos son otorgados a las personas naturales detrás de los emprendimientos. Además, el producto más utilizado para financiar los negocios es el crédito de consumo, cuyo fin no es el otorgar recursos a una actividad comercial, sino para que una persona realice gastos de consumo, típicamente bienes para el hogar, refinanciar deudas, tratamientos médicos o vacaciones, entre otros gastos.

Entre las diferencias que se observan en el acceso a financiamiento según características de los emprendedores, se encuentra que los hombres han accedido en mayor medida a préstamos. Asimismo, a mayor nivel de educación, mayor es la utilización de préstamos o créditos. En cuanto a grupos etarios, los más jóvenes y los mayores de 65 años muestran una menor utilización de préstamos.

Respecto a las características de los negocios, no se perciben mayores diferencias por ubicación geográfica, no así por actividad económica, donde destacan las empresas de Transporte, Comunicaciones y Logísticas, Hoteles y Restaurantes e Intermediación Financiera como aquellas con mayor uso de préstamos.

Por su parte, el empleo generado, variable que internacionalmente se usa una aproximación para determinar el tamaño de las empresas, muestra marcadas diferencias en el acceso a financiamiento. Mientras que un 14,8% de las empresas que no generan empleo tiene deudas, en el caso de las que generan empleo, el uso de préstamos llega a un 39,6% en promedio. Adicionalmente, a medida que las empresas generan más puestos de trabajo (i.e. son más grandes), la proporción de las que tiene algún préstamo o crédito vigente es mayor, llegando a más del 80% en las empresas que tienen 50 trabajadores o más.

Finalmente, destaca que existen varios campos de acción, para organismos públicos y privados en fomentar el acceso a financiamiento de los emprendimientos. El impulso de los programas de garantías estatales que favorece el acceso al crédito y a condiciones más favorables ha mostrado positivos resultados en Chile y el mundo. Además, iniciativas como el portal que permite crear empresas en un día favorece la formalización y con ello también el acceso a financiamiento comercial.

Asimismo, las instituciones financieras requieren generar y enfocar sus productos a las características de los emprendedores que se encuentran fuera del financiamiento formal. Si solo un 22,4% tiene algún préstamo, el potencial de crecimiento es considerable.

Referencias

- Beck, T., Klapper, L. y Mendoza, J. (2010), *The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World*. *Journal of Financial Stability*, Elsevier, vol.6, pp.10-25.
- *Emprendimiento Formal e Informal en Chile (2013)*, Ministerio de Economía, Chile.
- OCDE (2013), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing.
- *Resultados seleccionados por género (2013)*, Tercera Encuesta de Microemprendimiento, Ministerio de Economía, Chile.
- Zecchini, Salvatore (2006), *Public Credit Guarantees and the SME Finance*, Instituto di Studi e Analisi Economica, Italia

ANEXO 1
Ficha Técnica de la EME 3

Tipo encuesta	Estratificada a nivel de macrozonas geográficas y categoría de actividad económica.
Formato	Presencial al informante directo, múltiples visitas de ser necesario.
Alcance	Nacional
Institución a cargo	El Instituto Nacional de Estadísticas (INE) es la encargada del diseño muestral y del levantamiento de la encuesta.
Fecha encuesta	Mayo-julio 2013
Periodo expansión	Trimestre marzo-abril-mayo 2013, más ajuste poblacional.
Población objetivo	1.855.389 independientes entre Trabajadores por Cuenta Propia y Empleadores
Total viviendas EME	6.880 viviendas
Total independientes EME	7.632 independientes. De éstos, un 2,7% no era elegible, mientras que el 97,3% si eran elegibles.
Entrevistas logradas	6.765
Error muestral absoluto	1,46%
Nivel de confianza	95%

- 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.
- El Marco Muestral de esta encuesta está compuesto por las personas que en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del trimestre marzo-mayo del año 2013 se clasificaron como TCP o empleadores. Por esta razón la encuesta sigue un proceso bifásico (dos fases), considerando un levantamiento aleatorio y estratificado por macrozona, a partir de la muestra obtenida en la ENE.
- Del marco muestral anterior se seleccionó una muestra de 6.880 viviendas, las cuales se levantaron durante tres meses y fueron distribuidas de forma proporcional en las cuatro macrozonas del país. Sin embargo, la encuesta sólo tendrá representatividad a nivel nacional.

Mes de levantamiento

	Mayo	Junio	Julio	Total
Macrozona Norte	433	433	433	1.299
Macrozona Centro	837	836	837	2.510
Macrozona Sur	570	570	569	1.709
Región Metropolitana	454	454	454	1.362
Total	2.294	2.293	2.293	6.880