



Boletín

Financiamiento en los microemprendimientos

Unidad de Estudios

División de Política Comercial e Industrial

Junio, 2018

Resumen Ejecutivo

El presente informe de resultados aborda la relación de los microemprendedores con el sistema financiero utilizando la Quinta Encuesta de Microemprendimiento (EME 5). Dentro de los principales hallazgos destacan:

- **El 68,6 % de los microemprendedores utilizó ahorros o recursos propios para financiar la puesta en marcha del negocio.** El 13,4 % empleó préstamos otorgados por amigos o parientes (sin intereses) y el 6,1 % préstamos bancarios.
- **El 91,4 % de los negocios financia sus gastos regulares con los ingresos generados (73,7 %) o con ahorros del dueño (17,7 %).**
- **Sólo el 23,8 % de los microemprendedores ha solicitado créditos para fines del actual negocio,** mientras que el 21,7 % mantenía al menos uno al momento de la encuesta. El 9,2 % mantenía un crédito de consumo, el 4,5 % uno comercial y el 3,2 % uno con amigos o parientes.
- Los principales motivos por los que no se solicitan créditos son: **considerar que no es necesario (39,1 %), prefiere no solicitar uno (21,7 %) y considerar que no se lo otorgarían (20 %).**
- **El 93,6 % de los negocios que solicitaron un crédito, lo recibieron,** lo que representa una caída de 1 p.p. respecto a la versión anterior. De este grupo, un 81,7 % recibió el crédito a título del microemprendedor y un 12 % a nombre de la empresa.
- **El 6,3 % de los microemprendedores no recibió el crédito solicitado,** el 86,7 % de estos, no lo hizo porque su solicitud fue rechazada por la institución financiera.
- La principal razón de rechazo corresponde a **falta de garantía (28,3 %), seguida de poca antigüedad de la empresa (24,4 %) e insuficiente capacidad de pago (14,4 %).**
- **La principal razón para solicitar un crédito es el financiamiento del capital de trabajo (56,9 %),** seguida de la compra de vehículos u otros medios de transporte (20 %) y la compra de equipos y herramientas (16,7 %).
- **Quienes mantienen al menos un crédito pagan en promedio \$354.763 mensuales en obligaciones financieras,** mientras que la mediana no supera los \$165.000.
- **El 83,6 % de los negocios que mantienen una deuda se encuentran al día en sus pagos.**
- **Sólo el 1,2 % de los negocios funciona con pérdidas. El promedio obtiene \$871.785 en utilidades,** mientras que la mediana gana \$295.000. Al corregir las cifras según horas trabajadas los montos alcanzan \$22.509 y \$8.333.
- **El 38,1 % de los microemprendedores considera que la falta de financiamiento es uno de los 2 factores que más frenan el crecimiento de sus negocios,** cifra que cayó 1,6 p.p. respecto a 2015.
- El 83,2 % indica conocer al menos una de las instituciones que proporcionan apoyo a los microemprendedores, **y un 23,6 % ha recibido ayuda por parte de ellas.**

Índice General

Índice de figuras	3
Índice de tablas	3
1. Introducción	4
2. Revisión de literatura	5
3. Fuentes de financiamiento para fines del negocio	6
3.1. Fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del negocio	6
3.2. Fuentes de financiamiento de los gastos regulares del negocio	7
3.3. Solicitud de créditos	8
3.3.1. Solicitud de crédito bancario para fines del negocio	8
3.3.2. Motivos por los que los emprendedores no han solicitado crédito	10
3.3.3. Obtención del crédito bancario	11
3.3.4. Principales motivos para el rechazo del crédito	12
3.3.5. Requisitos para otorgar crédito	13
3.4. Créditos Vigentes	13
3.4.1. Disposición de deudas para fines del negocio	14
3.4.2. Gasto mensual en créditos	15
3.4.3. Motivo para adquirir deuda	18
3.4.4. Atraso en pago de deudas	20
3.5. Programas vigentes para financiamiento de microemprendedores	21
4. Utilidades del negocio	23
5. Restricciones al crecimiento del negocio	26
6. Conclusiones	28
7. Nota Técnica	30
8. Referencias	31

Índice de figuras

1.	Fuente de financiamiento para la puesta en marcha del negocio	6
2.	Fuente de financiamiento de los gastos regulares del negocio	8
3.	Solicitud de crédito bancario (no hipotecario) para fines del negocio	9
4.	Principales motivos para no solicitar crédito (Porcentaje respecto al total que no ha solicitado crédito)	10
5.	Obtención de crédito de microemprendimientos (Porcentaje respecto al total que ha solicitado crédito)	11
6.	No recibió el crédito solicitado (Porcentaje respecto al total que no ha recibido crédito solicitado)	12
7.	Razón por la cuál fue rechazado el crédito (Porcentaje respecto al total que ha sido rechazado el crédito)	13
8.	Solicitud de aval o garantía (Porcentaje respecto al total que obtuvo el crédito solicitado) .	14
9.	Tipos de créditos vigentes (Porcentaje respecto al total de microemprendedores)	15
10.	Distribución de monto de deuda del último mes (Según percentiles)	16
11.	Carga financiera del último mes (Percentiles 1 al 90 según formalidad)	18
12.	Motivo para adquirir deuda (Todos los microemprendimientos que indicaron mantener crédito.)	19
13.	Motivo para adquirir deuda (Cinco tipos de créditos principales, según número de microemprendedores*)	20
14.	Utilidades mensuales del negocio	23
15.	Distribución de ventas y gastos promedio mensuales según percentil (Percentiles 1 al 90 según ventas)	25
16.	Principales restricciones al crecimiento del negocio	26

Índice de tablas

1.	Solicitud de crédito para fines del negocio según región	9
2.	Carga financiera del último mes	17
3.	Atraso en el pago de cuotas, según tipo de crédito solicitado	21
4.	Relación de los microemprendedores con las Instituciones	22

1. Introducción

La Encuesta de Microemprendimiento (EME) se implementa bianualmente, con el objetivo, por una parte, de nutrir de evidencia relevante la política de apoyo al emprendimiento y, por otro, de permitir una comprensión integral de las unidades productivas más pequeñas del país. Así, la quinta versión de la EME, contiene información útil para el diseño e implementación de políticas públicas enfocadas de fomento al microemprendimiento.

Para un buen diseño de los instrumentos provistos para promover el crecimiento y normal funcionamiento de las unidades productivas de menor tamaño, es fundamental analizar en profundidad la interrelación de los microemprendedores con el sector financiero. El presente informe tiene como finalidad describir, a la luz de los resultados de la quinta versión de la EME, la relación entre ambas partes, esperando contribuir en la discusión y elaboración de políticas que permitan subsanar las carencias financieras de las empresas de menor tamaño.

La EME tiene como objetivo principal caracterizar a la heterogénea realidad de los microemprendedores a nivel nacional. Es una encuesta dirigida a hogares donde reside el dueño de un microemprendimiento, es bienal y es realizada desde el año 2013 por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) en conjunto con el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. A contar de la quinta versión, la Encuesta se enfoca sólo en los Trabajadores por Cuenta Propia o Empleadores que cuenten con hasta 10 trabajadores (incluyendo al dueño) y se dispone de representatividad regional para los resultados.

El documento se divide en 5 secciones, la primera aborda lo señalado en la literatura respecto al rol que juega el financiamiento dentro de los emprendimientos, la segunda se aboca a las fuentes de financiamiento empleadas por los microemprendedores para fines del negocio, la tercera a las utilidades generadas por los microemprendimientos, la cuarta a las restricciones al crecimiento del negocio, y la relevancia de la falta de financiamiento dentro de ellas para posteriormente, finalizar con las conclusiones.

2. Revisión de literatura

Tal como se señala en el reporte de la Corporación Andina de Fomento¹ sobre emprendimiento, y en general en la literatura, diversos pueden ser los motivos que lleven a un individuo a emprender, sin embargo su desarrollo depende de forma importante de su entorno, pues son los aspectos imperantes en la economía los que pueden favorecer el desarrollo de nuevas ideas de negocio o, en el peor de los casos, desalentarlas. Dentro de estos factores uno de los más relevantes es el desarrollo del mercado financiero. Existe amplia evidencia que aborda el impacto que éste tiene no sólo en el nacimiento, sino también en el crecimiento de las unidades productivas. Dentro de la línea que aborda el impacto del financiamiento en la formación de los emprendimientos se encuentran el análisis de Evans y Jovanovic (1989), quienes encuentran que la propensión de los individuos a volverse emprendedores puede estar fuertemente ligada a los recursos financieros de los que disponen, puesto que las restricciones de liquidez tienden a excluir a aquellos que no tienen suficientes fondos a su disposición. En la misma línea apuntan los resultados de Paulson y Townsend (2004), quienes analizan cifras de emprendimiento en Tailandia.

Respecto a la relevancia del financiamiento en las restantes etapas del ciclo de vida de los emprendimientos se encuentra por ejemplo el experimento de Karlan y Zinman (2009) en Manila, donde se observa una asociación positiva entre la entrega de microcréditos y el incremento en las ventas de los microemprendimientos, particularmente en aquellos pertenecientes a hombres. Por su parte, Musso y Schiavo (2008) empleando panel de manufacturas en Francia encuentran que las restricciones financieras incrementan la probabilidad de salida del mercado pues, ante la imposibilidad de recolectar financiamiento a través del sistema financiero las empresas se ven obligadas a reducir costos por otras vías.

Para evaluar el estado del ecosistema del emprendimiento en Chile y el mundo, el Global Entrepreneurship Monitor realiza el levantamiento de la Encuesta Nacional de Expertos (NES), donde se incorporan preguntas que abordan 3 grandes aspectos: requerimientos básicos, estimuladores de eficiencia y condiciones para la innovación y sofisticación (es en esta última donde se abordan las líneas de financiamiento disponibles para los emprendedores)². En el reporte nacional del año 2016 (Mandakovic y Serey (2016)), las dos dimensiones peor evaluadas en Chile fueron: educación primaria y secundaria (2,4) y apoyo financiero (3,5). La baja evaluación en la dimensión de apoyo financiero obedece a que en opinión de los expertos no hay suficientes fuentes privadas para el emprendimiento y que los emprendedores no cuentan con suficiente capital propio para iniciar sus empresas.

Respecto al resto de países latinoamericanos, el ecosistema chileno cuenta con un mayor grado de profundidad y desarrollo. En el reporte mundial correspondiente a 2017-2018 (Singer, Herrington, y Menipaz (2018)), en la dimensión de financiamiento, Chile fue evaluado con 3,62 versus el 3,52 de Latinoamérica. No obstante, al comparar a Chile con los países de la OCDE se encuentra que el país tiene una peor evaluación en apoyo al financiamiento y en el dinamismo del mercado interno, reflejo de que aún hay espacios de mejora en la materia.

¹Sanguinetti et al. (2013).

²Cada característica del ecosistema se mide empleando varios enunciados empleando una escala de 1 a 9, donde 1 implica que el enunciado es, a opinión de los expertos, completamente falso y 9 que es completamente verdadero.

3. Fuentes de financiamiento para fines del negocio

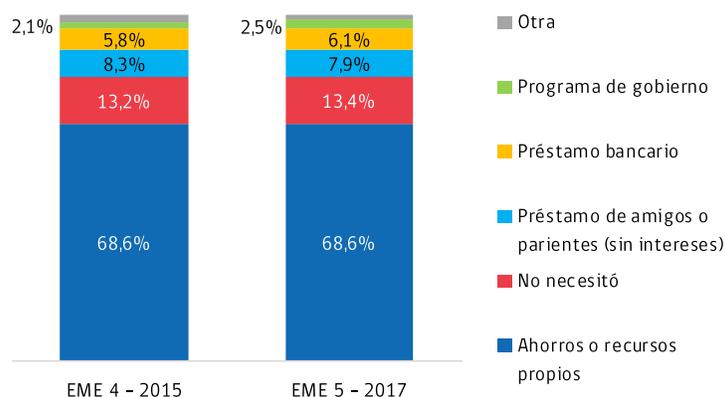
Las restricciones financieras pueden significar barreras al desarrollo de las empresas de menor tamaño. La quinta Encuesta de Microemprendimiento muestra que el 25 % de los emprendedores apunta a la falta de financiamiento como el principal obstáculo para el crecimiento de su negocio. A fin de indagar en mayor profundidad, la EME inquirió respecto de las fuentes de financiamiento de los emprendimientos.

En esta sección, se analizan separadamente las fuentes de financiamiento de los recursos empleados para la puesta en marcha negocio y posteriormente aquellas empleadas para cubrir los gastos regulares del mismo. Luego, se presentan diversos resultados relativos a las solicitudes de créditos, incluyendo la tasa de aprobación de los mismos y cuántos de estos estaban vigentes a la fecha de la encuesta. Finalmente se describe la relación de los microemprendedores con organismos estatales como Corfo, Indap, Sercotec, entre otros.

3.1. Fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del negocio

Para iniciar un negocio los emprendimientos requieren de capital para financiar los costos asociados a la puesta en marcha (adquisición de activos, capital de trabajo, materias primas, sueldos, arriendos, entre otros), en tanto, las fuentes que lo proporcionan pueden ser propias, de familiares o de instituciones financieras, etc. En base a la EME 5 es posible señalar que sólo el 86,6 % de los microemprendedores requirió acudir a una fuente de financiamiento para la puesta en marcha del negocio, mientras que el 13,4 % no necesitó financiamiento inicial.

Figura 1: Fuente de financiamiento para la puesta en marcha del negocio



Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

La principal fuente de financiamiento utilizada fueron los ahorros o recursos propios (68,6 %), seguido por préstamos otorgados por amigos o parientes, sin intereses (13,4 %). En tercer lugar se encuentran los préstamos bancarios con una prevalencia de 6,1 % (cifra que se compone por quienes obtuvieron un crédito de consumo (4,2 %) y quienes obtuvieron uno comercial (1,9 %)). Bastante menor es la proporción que indica haber financiado la puesta en marcha con el dinero obtenido a partir de un programa de gobierno provisto

por organismos como Fosis, Sercotec, Corfo e Indap, señalado por el 2,5 % de los microemprendedores. El 1,5 % restante se compone por quienes recurrieron a créditos de casas comerciales, cooperativas, cajas de compensación y/o proveedores (0,7 %), aquellos que obtuvieron uno en una institución sin fines de lucro (0,4 %) y quienes lo hicieron con algún prestamista particular, con intereses (0,3 %).

Al analizar los resultados según sexo llama la atención lo que ocurre con la utilización de programas de gobierno y préstamos de amigos y parientes, siendo ambas fuentes más relevantes entre las mujeres. En efecto, en el caso de los préstamos provistos por amigos o parientes la prevalencia entre las mujeres alcanza 9,7 % versus el 6,7 % entre los hombres. Asimismo, mientras el 4,1 % de las mujeres empleó programas de gobierno, sólo el 1,5 % de los hombres lo hizo.

Al incorporar la dimensión de formalidad al análisis, se observa que entre los formales la proporción que no necesitó financiamiento inicial fue 8,7 % y entre los informales se incrementa a 17,8 %. En contraposición, se observa que entre los formales la utilización de crédito bancario de consumo fue 5,5 p.p. mayor que en el caso de los informales (7,1 % versus 1,6 %).³

Tal como se observa en la figura 1, entre 2015 y 2017 no se registraron variaciones importantes en la materia ⁴.

3.2. Fuentes de financiamiento de los gastos regulares del negocio

En el caso de las fuentes de financiamiento de los gastos regulares del negocio⁵, aún cuando el orden de las categorías más importantes se mantuvo constante entre 2015 y 2017, la prevalencia entre algunas de ellas cambió (ver figura 2). En efecto, se observa un aumento de 2,2 p.p. entre quienes señalan no requerir capital de trabajo, un incremento entre quienes financian los gastos regulares con ahorros o recursos propios (4,3 p.p.) y una caída de igual magnitud entre quienes emplean los ingresos del negocio para solventarlos (diferencias estadísticamente significativas al 1 %).

Tal como se presenta en la figura 2, de acuerdo a los resultados de la EME 5, el 2,5 % de los microemprendedores financia el capital de trabajo con otras fuentes de financiamiento. Esta cifra se descompone en un 0,5 % que lo hace con préstamos de amigos y parientes, un 0,5 % con el dinero que obtiene de programas de gobierno. El 0,4 % solventa los gastos regulares con crédito de instituciones sin fines de lucro, el 0,2 % con créditos en casas comerciales, cooperativas, cajas de compensación o proveedores y el 0,1 % con crédito de prestamistas particulares. El 0,8 % restante señala que el cliente le provee los insumos para producir o que se financia mediante donaciones.

Al incorporar al análisis la temporalidad de funcionamiento del negocio⁶ llama la atención que los que operan de forma permanente concentran una mayor proporción de financiamiento vía ingresos del negocio que aquellos que son temporales (75,2 % versus 68,7 %), efecto que en parte se compensa por una menor utilización de ahorros o recursos propios (17 % y 19,8 % respectivamente) y entre aquellos que señalan que no requieren capital de trabajo (4,4 % y 6,7 %).

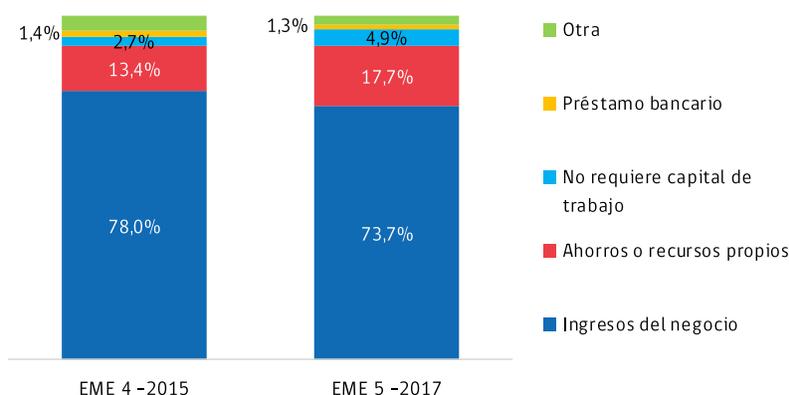
³Un emprendimiento se clasifica como formal si ha iniciado sus actividades ante el Servicio de Impuestos Internos.

⁴Las comparaciones con la EME 4 se construyen restringiendo la base inicial de modo de trabajar sólo con el conjunto de microemprendimientos que cuentan a lo más con 10 trabajadores (incluyendo al dueño). Cabe destacar que este ajuste podría generar que las distribuciones observadas en el "Informe de resultados - acceso al financiamiento" difieran de las aquí presentadas.

⁵Ejemplos de gastos regulares son la compra de materias primas, el pago de salarios y cuentas, etc.

⁶Se consideran permanentes los emprendimientos que funcionaron continuamente entre mayo de 2016 y abril de 2017 y, como temporales aquellos que funcionaron sólo un subconjunto de meses.

Figura 2: Fuente de financiamiento de los gastos regulares del negocio



Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

Finalmente, la distribución según el grado de formalidad del negocio refleja una mayor utilización de los ingresos del negocio entre los formales (81,1 % y 66,8 % respectivamente), una menor prevalencia en los que emplean ahorros o recursos propios (13,8 % versus 21,2 %) y también entre aquellos que no requieren capital de trabajo para funcionar (1,3 % y 8,2 %).

3.3. Solicitud de créditos

Si bien la relación de los microemprendedores con el sistema financiero puede originarse a través de distintos mecanismos, el más conocido es probablemente el crédito (sea este bancario, contraído con instituciones sin fines de lucro, o con otras instituciones financieras). El acceso a esta fuente de financiamiento tiene un impacto importante en el desarrollo de los microemprendimientos, mostrando un alto retorno al capital. Esto está en línea con los hallazgos de Mel, McKenzie, y Woodruff (2008) que, a través de experimentos aleatorizados realizados en Sri Lanka y México, muestran que entregar entre US\$100-200 a microemprendimientos, presenta un retorno al capital por sobre el 5 % en Sri Lanka y sobre el 20 % en México. Es por esto, que es importante analizar el acceso al crédito, indagando en el universo de empresas que si han accedido al mercado financiero y mantienen créditos vigentes.

A fin de dimensionar la utilización de este instrumento se presentan las siguientes 2 secciones.

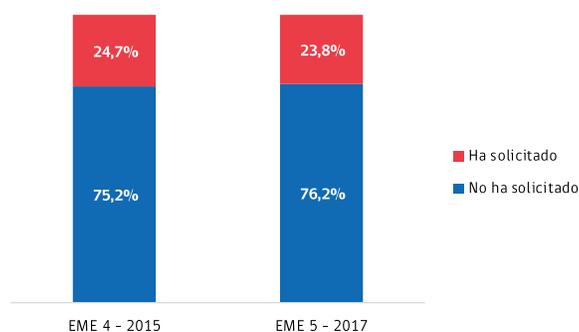
3.3.1. Solicitud de crédito bancario para fines del negocio

De acuerdo a los resultados de la Quinta Encuesta de Microemprendimiento (EME 5) el 76,2 % de los microemprendedores no ha solicitado, personalmente, un crédito bancario no hipotecario para fines de su actual negocio, mientras que el 23,8 % sí lo ha hecho⁷, respecto a 2015 se observa una caída de 0,9 p.p. en la pro-

⁷El resto corresponde a aquellos microemprendedores que al ser entrevistados señalaron no saber o bien, no respondieron la pregunta.

porción de microemprendedores que señalaron haber solicitado uno (ver figura 3) y un incremento de 1 p.p en aquellos que no lo han hecho (ambas diferencias son estadísticamente significativas al 1 %).⁸

Figura 3: Solicitud de crédito bancario (no hipotecario) para fines del negocio



Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

Tal como es posible apreciar en la tabla 1, las localidades en que se solicitan créditos con menor frecuencia son la Región de La Araucanía, donde sólo el 18,9 % señala haber solicitado un préstamo (4,9 p.p. menos que el total nacional) y la Región de Tarapacá, donde tal proporción alcanza 20,9 %. En contraposición, las regiones con con mayores porcentajes de solicitudes de crédito son Magallanes y la Antártica Chilena y Atacama, donde el porcentaje de quienes que han solicitado crédito se eleva a 43 % (19,2 p.p. más que el total nacional) y 32,9 %, respectivamente.

Tabla 1: Solicitud de crédito para fines del negocio según región

Región	No ha solicitado crédito	Ha solicitado crédito
Magallanes	57,0 %	43,0 %
Atacama	67,1 %	32,9 %
Los Ríos	69,6 %	30,4 %
Maule	69,6 %	30,4 %
O'Higgins	72,2 %	27,8 %
Antofagasta	72,6 %	27,4 %
Biobío	72,9 %	27,1 %
Aysén	74,8 %	25,2 %
Arica y Parinacota	74,7 %	24,7 %
Valparaíso	76,3 %	23,6 %
Los Lagos	77,0 %	23,0 %
Coquimbo	78,3 %	21,7 %
Metropolitana	78,5 %	21,5 %
Tarapacá	79,1 %	20,9 %
La Araucanía	81,1 %	18,9 %
Total	76,2 %	23,8 %

Nota: Se omiten del tabulado las respuestas "No sabe/No responde".

⁸La formulación de la pregunta cambió levemente entre ambas versiones, mientras en la EME 4 se les preguntaba a los microemprendedores "¿Alguna vez ha solicitado un préstamo o crédito bancario (no hipotecario) para fines de su actual negocio?", en la quinta versión de la encuesta la pregunta fue "¿Alguna vez ha solicitado personalmente un crédito bancario (no hipotecario) para fines de su **actual** negocio, empresa o actividad por cuenta propia?".

Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

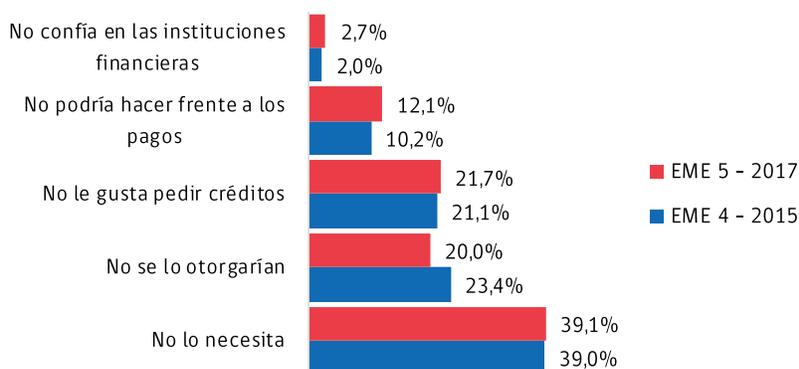
Al analizar algunas características de los negocios de quienes han solicitado un préstamo bancario destaca que el 80,1 % funciona de forma permanente, el 84,4 % tiene una antigüedad mayor a 3 años y el 74 % cuenta con iniciación de actividades en el SII. Resultados que se encuentran dentro de lo esperado, pues reflejan un mayor grado de estabilidad y formalidad del negocio, lo que a su vez guarda una relación positiva con el acceso a tal tipo de instrumento.

3.3.2. Motivos por los que los emprendedores no han solicitado crédito

Al preguntarle a los microemprendedores que no han solicitado un crédito, el principal motivo por el que no lo han hecho se observa que las cinco razones más recurrentes son: no necesitarlo (39,1 %), considerar que no se lo otorgarían (20 %), el disgusto de solicitar uno (21,7 %), considerar que no podría hacer frente a los pagos (12,1 %) y la desconfianza en las instituciones financieras (2,7 %). En tanto, el 2,5 % señala que se debe a que desconoce el procedimiento para hacerlo, el 0,7 % indica que tal decisión responde a que no entiende las condiciones asociadas a un crédito (tales como tasa de interés, cuotas, plazos, entre otros) y un 1 % a otros motivos.

Si bien las primeras cinco categorías mantuvieron su orden de importancia entre 2015 y 2017, el conjunto que señaló que el principal motivo era el creer que no le otorgarían el crédito disminuyó 3,4 p.p. (ver figura 4), mientras que aquel conformado por los que consideraron que no podrían hacer frente a los pagos asociados al préstamo se incrementó 1,9 p.p. Finalmente, el porcentaje de microemprendedores que señaló que la principal razón era el desconocimiento del procedimiento para solicitarlo se incrementó 1 p.p. (pasando de 1,5 % a 2,5 %). Cabe destacar que estas tres diferencias son estadísticamente significativas al 1 %.

Figura 4: Principales motivos para no solicitar crédito
(Porcentaje respecto al total que no ha solicitado crédito)



Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

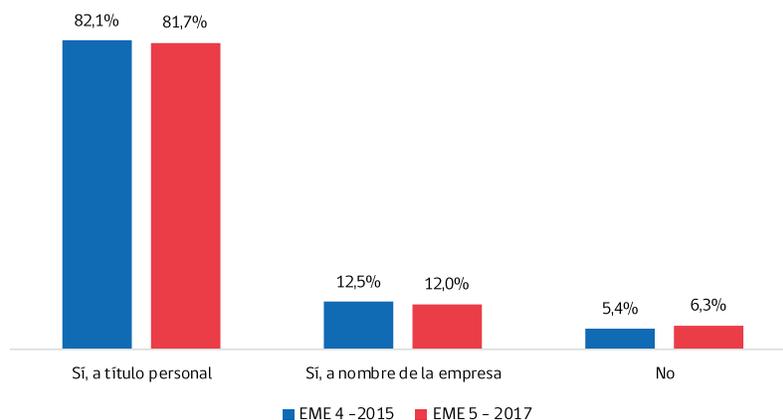
3.3.3. Obtención del crédito bancario

Otro aspecto importante a analizar, corresponde a la obtención de crédito por parte de los microemprendedores que lo solicitaron. En efecto, del 23,8 % de las unidades que solicitaron en 2017, un 93,6 % lo recibió, mostrando que la mayor parte de los microemprendedores que solicitaron crédito, terminaron recibiendo.

Con el objetivo de observar si existen cambios a través del tiempo, se comparan los resultados con la versión anterior de la encuesta. Esta comparación se presenta en la figura 5. En primer lugar, se observa un deterioro en el porcentaje de obtención de crédito. Mientras en el 2015, un 5,4 % de los emprendedores indicó no haber recibido el crédito, en el 2017 este valor aumentó en 0,9 p.p., alcanzando una tasa del 6,3 %. Adicionalmente, se puede identificar una reducción de 0,4 p.p. en los negocios que solicitaron créditos a título personal. En esta línea, se observa una diferencia levemente superior en el caso de los emprendedores que recibieron crédito a nombre de la empresa, disminuyendo 0,5 p.p., con un valor del 12 % de prevalencia.

Al analizar la obtención de crédito según grupos relevantes, es posible notar que las principales diferencias se observan según formalidad. Lo primero que se destaca es que el 95,3 % de los microemprendimientos formales que solicitó crédito, lo obtuvo, valor 6,4 p.p. por sobre lo observado en los informales, porcentaje que alcanza el 88,9 %. Otra ventaja que muestra la formalidad, es poder obtener el crédito a nombre de la empresa, observando que un 15,3 % de los formales obtuvo el crédito bajo dichas condiciones. Adicionalmente, se analizó la obtención de crédito según sexo, encontrando que no existen diferencias relevantes en la proporción de créditos obtenidos (93,7 % de los microemprendimientos liderados por hombres recibió el crédito solicitado, valor que corresponde a 93,4 % en negocios con una mujer a la cabeza). Sin embargo, se observa que los microemprendimientos liderados por hombres tienen una mayor proporción de créditos a nombre de la empresa (12,6 %), valor que esta 2,2 p.p. por sobre el 10,4 % en el caso de negocios con una mujer a la cabeza.

Figura 5: Obtención de crédito de microemprendimientos (Porcentaje respecto al total que ha solicitado crédito)



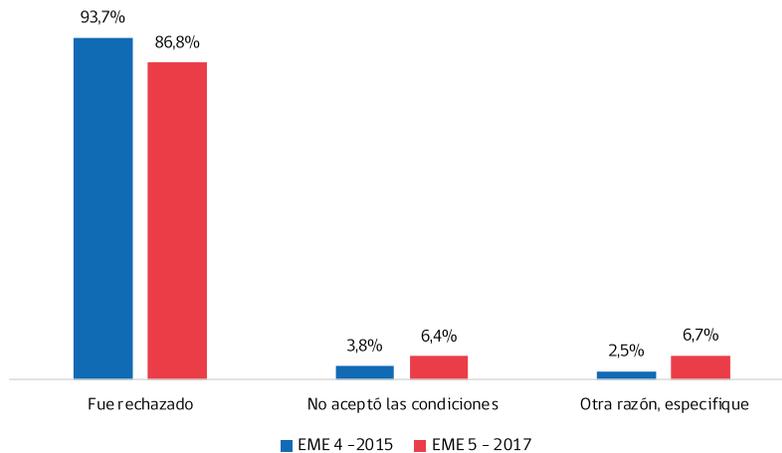
Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

3.3.4. Principales motivos para el rechazo del crédito

El 6,3 % de los emprendedores que solicitaron un crédito durante 2017 no lo recibió, siendo la principal razón que el crédito fue rechazado por la institución financiera. Estos resultados y su evolución respecto de la versión anterior de la encuesta, se pueden observar en la figura 6.

En efecto, hubo una disminución de 6,9 p.p en la proporción de microemprendimientos que fueron rechazados con respecto a la versión anterior de la encuesta, pasando de 93,7 % en 2015, a un 86,8 % en 2017. Esta diferencia se contrasta con el aumento de negocios que no aceptaron las condiciones del crédito, con un incremento de 2,6 p.p. y alcanzando un 6,4 % de quienes no recibieron el crédito solicitado. También destaca el fuerte aumento de microemprendimientos que indicaron que no recibieron el crédito por otros motivos, con un 6,7 % de prevalencia.

Figura 6: No recibió el crédito solicitado
(Porcentaje respecto al total que no ha recibido crédito solicitado)

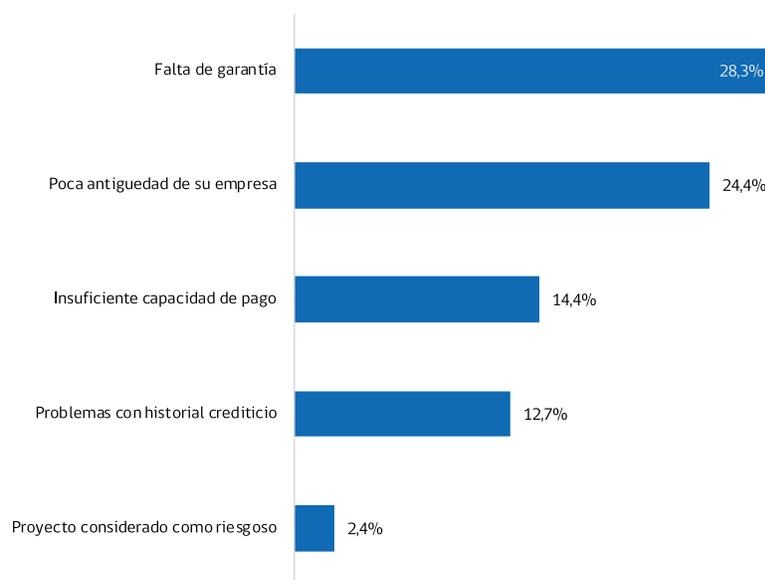


Nota: Para este análisis solo se considera una muestra sin expandir de 118 emprendedores.

Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

Dentro de las principales razones recibidas por los microemprendedores para el rechazo del crédito, podemos encontrar falta de garantía (28,3 %), seguido de poca antigüedad de la empresa (24,4 %), insuficiente capacidad de pago (14,4 %) y problemas con historial crediticio (12,7 %). Es interesante que aunque solo un 12 % de los negocios solicitó un crédito a nombre de su empresa, la segunda razón entregada para el rechazo corresponde a poca antigüedad de la empresa, pudiendo indicar que existe una mayor dificultad para recibir financiamiento como microemprendimiento, siendo clave para próximas versiones de la encuesta, poder indagar más en las dificultades para acceder al mercado financiero, principalmente en etapas tempranas.

Figura 7: Razón por la cuál fue rechazado el crédito
(Porcentaje respecto al total que ha sido rechazado el crédito)



Nota: Para este análisis solo se considera una muestra sin expandir de 102 microemprendedores.

Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

3.3.5. Requisitos para otorgar crédito

En relación a los requisitos solicitados para el otorgamiento de créditos, el 10,3 % de los microemprendedores que obtuvo uno se le pidió aval y garantía privada, al 17,7 % sólo se le solicitó garantía y al 7,8 % sólo se le pidió aval. Por su parte, el 61,7 % indica que no enfrentó ninguno de ambos requisitos para que le otorgaran el crédito⁹.

Al desagregar los resultados según sexo del microemprendedor, vemos que la proporción que señala haber entregado sólo garantía privada es mayor entre las mujeres (6,1 p.p. más que el total y 8,3 p.p. más que los hombres). Sin embargo, entre ellas es menor el porcentaje que no requirió ni aval ni garantía (5,5 p.p. menos que el total y 7,5 p.p. menos que los hombres).

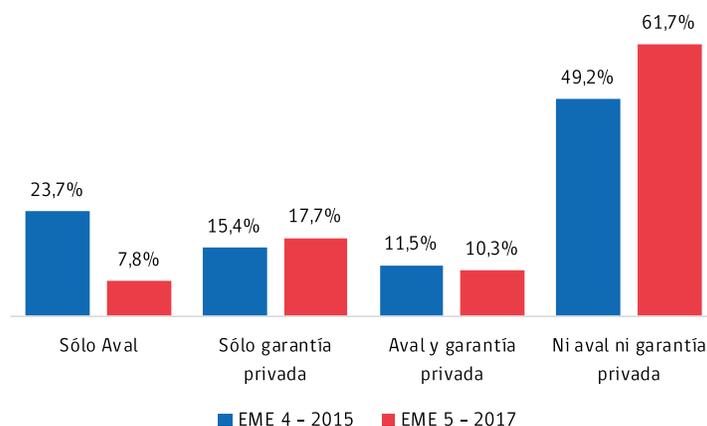
Por otro lado, entre 2015 y 2017 (ver figura 8) disminuyó la proporción de microemprendedores que indica que se le solicitó sólo aval (-15,8 p.p.), caída que fue parcialmente compensada por el incremento entre quienes indican que no se les pidió ni aval ni garantía (12,5 p.p.)¹⁰.

3.4. Créditos Vigentes

⁹El restante 2,4 % se compone por un 1 % que indica que no se le solicitó aval y que no sabe si se le solicitó garantía y por un 1,4 % que o no respondieron la pregunta o indicaron no saber.

¹⁰Ambas diferencias son estadísticamente significativas al 1 %.

Figura 8: Solicitud de aval o garantía
(Porcentaje respecto al total que obtuvo el crédito solicitado)



Nota: En este caso la muestra sin expandir es de 169 microemprendedores en la EME 5 y de 201 en la EME 4.

Fuente: Elaboración propia en base a EME 4 y EME 5.

3.4.1. Disposición de deudas para fines del negocio

Primero, como indicado en secciones previas de este documento, del universo completo de microemprendedores, un 22,3 % recibió el crédito solicitado, ya sea a título personal o de la empresa¹¹. Además, al observar los datos de crédito vigente en la encuesta, se exhibe que un 21,7 % de los emprendimientos señala estar pagando actualmente al menos un crédito.

Por otra parte, existe una fuerte diferencia en el acceso a crédito según formalidad, donde casi un tercio de los microemprendimientos formales (31,1 %) mantiene al menos un crédito vigente, mientras que este porcentaje cae 18 p.p. en los emprendimientos informales, donde solo un 13,1 % se encuentra pagando un crédito vigente.

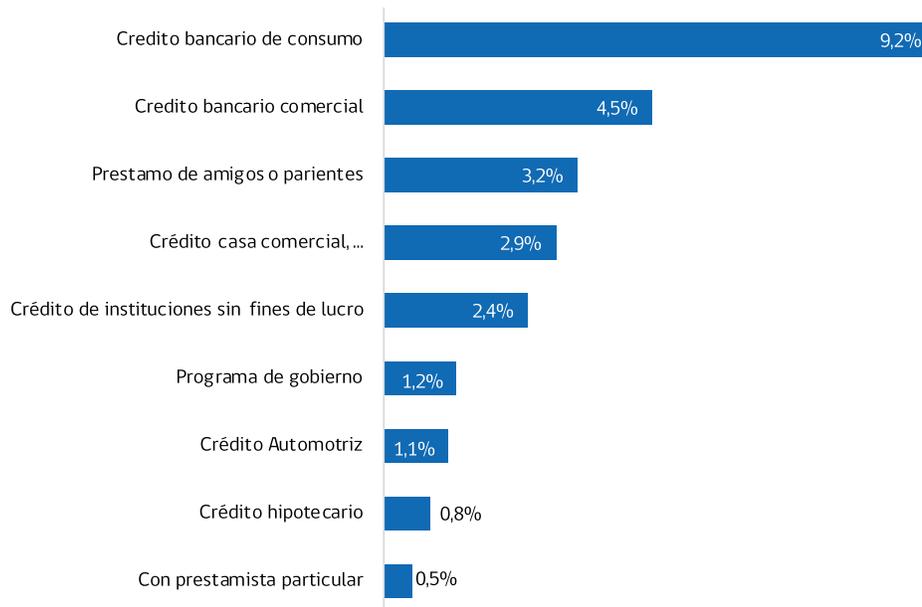
Segundo, al desagregar esta información por la cantidad de créditos mantenidos simultáneamente, el 18,5 % indica estar pagando actualmente un crédito, un 2,6 % dos créditos, y un 0,6 % indica mantener tres o más. En otras palabras, un poco más de un quinto de los emprendimientos accede actualmente a créditos, observando que un porcentaje menor (3,2 %) mantiene créditos de distintas fuentes.

Por otro lado, a pesar de la diversidad de tipos de créditos disponibles, cabe preguntarse si, en efecto, los microemprendedores están accediendo a éstos. Es así, que en la encuesta EME 5 se consultó por los tipos de créditos adquiridos. Los resultados se encuentran en la figura 9, donde es posible observar la descomposición según tipo de crédito. De esta forma, destaca que la principal deuda contraída por los microemprendedores corresponde a crédito bancario de consumo, con un 9,2 % de los microemprendedores, seguida de crédito bancario comercial, con un 4,5 %. En contraste, los créditos menos solicitados corresponden a crê-

¹¹Un 2,8 % de los microemprendedores con crédito vigente indica que no ha recibido un crédito a título personal o de la empresa. Esto puede deberse a que recibieron el crédito a nombre de una tercera persona.

redito con prestamista particular¹², con un 0,5 % de los microemprendedores reportando contraer mantener tipo de deuda, mientras que crédito hipotecario es levemente más prevalente, alcanzando un 0,8 %.

Figura 9: Tipos de créditos vigentes
(Porcentaje respecto al total de microemprendedores)



Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

3.4.2. Gasto mensual en créditos

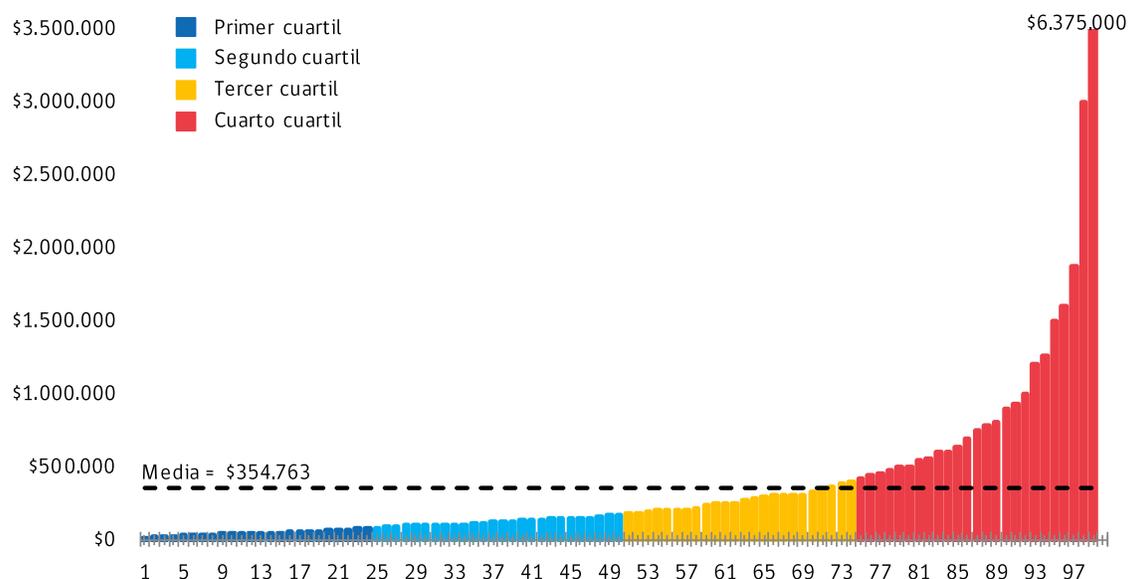
Otra medición de acceso a financiamiento que es posible obtener a través de la encuesta, corresponde al pago mensual de la cuota de crédito. Esta medición es relevante, porque por un lado es una aproximación del nivel de crédito al que están accediendo los emprendimientos, junto con comprender si aquellos emprendimientos con acceso al mercado financiero están endeudándose a niveles que les permitan mantener su integridad financiera .

Al analizar el gasto mensual en créditos, se encuentra que los microemprendimientos muestran una distribución muy plana en los primeros tres cuartiles, para observar una fuerte aceleración del monto de la deuda en el último cuartil, fenómeno que se refuerza aún más en el 10 % superior de la distribución, como se puede observar en la figura 10. Es más, mientras la mediana de pago mensual de deuda corresponde a \$165.000, la media se encuentra por sobre el doble, en \$354.763, en línea con la gran diferencia entre el primer y último cuartil.

Adicionalmente, se computó la carga financiera, la cuál se define como la razón del monto de las obliga-

¹²Es posible que la encuesta no sea capaz de representar el total de créditos adquiridos de esta forma, debido a que, por un lado, se pregunta por los créditos vigentes al momento de consultar al informante, sumado a que probablemente este tipo de deuda sea de muy corto plazo.

Figura 10: Distribución de monto de deuda del último mes
(Según percentiles)



Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

ciones financieras del último mes, sobre los ingresos por ventas del mismo mes¹³. En la figura 11, se graficó al 90 % de la distribución, esto dado a que el último decil muestra un fuerte aumento en la carga financiera del emprendimiento, alcanzando un máximo de 10,3 veces el ingreso del último mes. Para complementar la información, se presenta la tabla 2, con información por cuartiles de la distribución.

Los resultados de este ejercicio muestran que, la mitad de los emprendimientos mantienen una carga financiera inferior al 15,6 %, con tan sólo un cuarto de las empresas manteniendo un ratio superior al 33,3 %. Al comparar estos resultados con la situación financiera de personas naturales, realizado por la SBIF, es posible notar que la mediana de endeudamiento de los microemprendimientos (15,6 %) es menor que lo observado en el "Informe de Endeudamiento" (2017), donde reporta que la mitad de las personas naturales que mantienen crédito, tienen una carga financiera inferior al 24,9 % en 2017. Estos niveles están dentro de márgenes saludables financieramente, con tan solo el 20 % de los microemprendedores manteniendo una carga financiera superior al 40 %, nivel al partir del cual los bancos tienden a considerar que los costes de servicio de la deuda, con respecto a la renta, limitan el nivel de crédito que personas naturales pueden adquirir (84º Informe anual, BIS (2014)).¹⁴

¹³La carga financiera es una de las mediciones que realiza la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) con el fin de analizar el estado de endeudamiento de los hogares. La definición entregada por la institución corresponde a
$$\text{Carga Financiera}_{it} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}_{it}}{\text{Ingreso Mensual}_{it}}$$

¹⁴Se considera pertinente comparar la situación de los microemprendimientos con la situación de personas naturales por dos motivos. El primero corresponde a que el 87,2 % de los informantes indica haberse endeudado a título personal, es decir, como persona natural. Segundo, porque es difícil obtener información contable de los microemprendimientos, por lo que se decide usar un indicador que es posible construir a partir de lo reportado en la encuesta y que a la vez podemos comparar con la situación de endeudamiento a nivel nacional.

Nuevamente, se observan fuertes diferencias entre los emprendimientos formales y los informales. Como es posible notar en la tabla 2, los emprendimientos informales mantienen una mayor carga financiera, con un promedio de 40,3 %, mientras que este ratio está 13,2 p.p. por debajo en el caso de los formales, donde se observa una carga promedio de 27,1 %. Además, al observar la figura 11, es posible notar que a lo largo de la distribución de carga financiera, los informales mantienen un ratio por sobre los formales, notando que el último cuartil de microemprendimientos informales mantiene deudas por sobre el umbral considerado como saludable. Estos resultados llaman la atención, debido a que por un lado los emprendimientos informales mantienen obligaciones financieras mensuales que en promedio corresponden al 28,6 % el monto pagado por los formales, mostrando que por un lado, los microemprendimientos informales, al observar ingresos menores, tienden a llegar a niveles de carga financiera más altas.

De igual forma, destaca que los emprendimientos de mujeres tienen mayor carga financiera, donde los emprendimientos con mujeres a la cabeza tienen una carga financiera promedio de 37,1 %, 9,1 p.p. por sobre el 28 % observados en emprendimientos con hombres a la cabeza. Adicionalmente, tres cuarta partes de los emprendimientos de mujeres tienen un ratio de deuda menor al 40 %, 9,4 p.p. por sobre el 30,6 % observado en el caso de los emprendimientos de hombres.

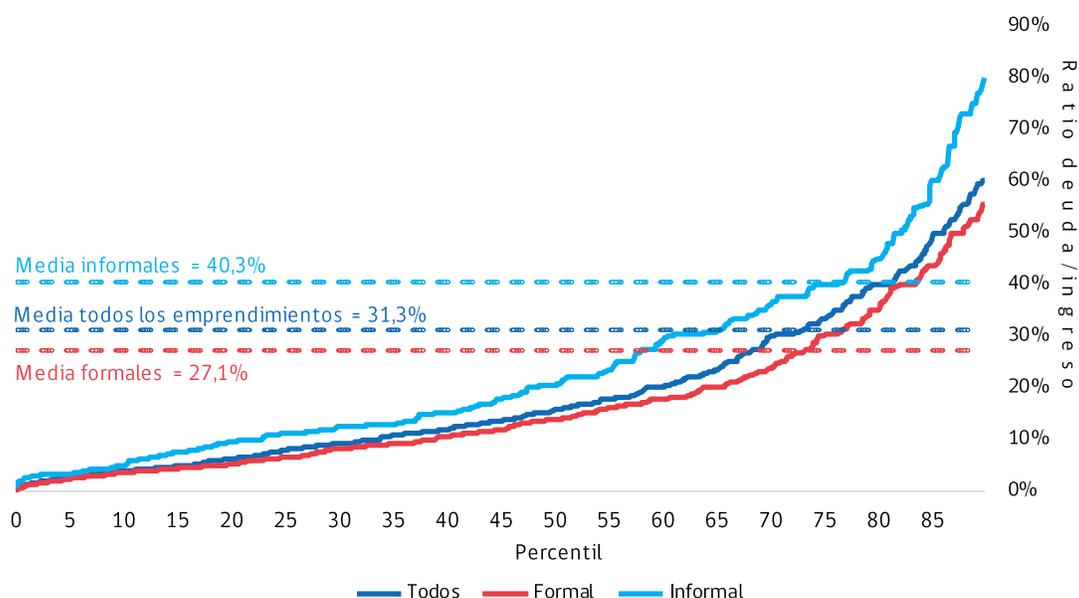
Un punto relevante de este ejercicio, es que revela la marcada heterogeneidad en financiamiento entre emprendimientos. Por un lado, se observa que la mayor parte de los emprendimientos mantiene su carga financiera en niveles saludables, siendo inferior a un tercio de los ingresos para un 75 % de los emprendimientos. Sin embargo, en el último cuartil, se observa un fuerte aumento en el ratio de deuda, sobretodo en el último 10 % de la distribución, siendo el fenómeno aún más pronunciado en los microemprendimientos informales. Se vuelve relevante entender que lleva a que 20 % de los microemprendimientos se encuentren en niveles de carga financiera superiores a lo saludable, en particular observando que los microemprendimientos informales y aquellos con mujeres a la cabeza, tienen una mayor proporción de negocios con niveles superiores a lo considerado como saludable.

Tabla 2: Carga financiera del último mes

Ratio deuda/ingreso	Media	Mínimo	Percentil 25	Mediana	Percentil 75	Máximo
Todos los emprendimientos	31,3 %	0,3 %	7,9 %	15,6 %	33,3 %	1026,3 %
Informal	40,3 %	0,7 %	11,1 %	20,4 %	40,0 %	1026,3 %
Formal	27,1 %	0,3 %	6,6 %	13,9 %	30,0 %	573,3 %

Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

Figura 11: Carga financiera del último mes
(Percentiles 1 al 90 según formalidad)



Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

3.4.3. Motivo para adquirir deuda

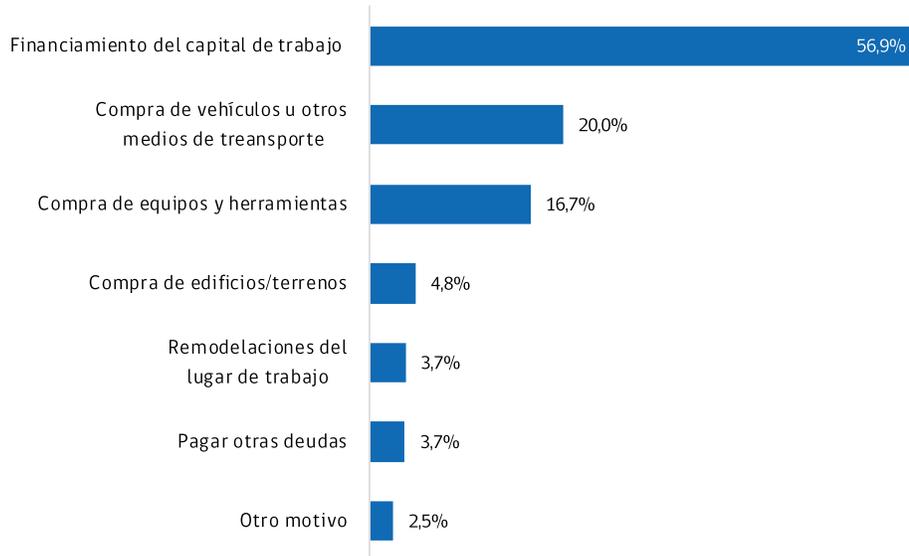
El acceso al crédito es una fuente potencial de recursos para inversión y crecimiento de la empresa. Para inquirir más detalladamente en los destinos de los recursos prestados, la encuesta EME 5 consulta respecto de los motivos por los que los microemprendedores decidieron adquirir el crédito. En la figura 12 se presenta de forma agregada para todos los emprendimientos que mantienen crédito, las razones indicadas para haber contraído una deuda, observando que el principal objetivo es financiar capital de trabajo (56,9%), seguido de compra de vehículos y otros medios de transporte (20%) y compra de equipos y herramientas (16,7%).

Al desagregar esta estadística en base a sexo, se observa una diferencia de 18,1 p.p., donde los emprendedores hombres solicitan más crédito para compra de vehículos u otros medios de transporte (26,6% de los emprendimientos de hombres versus 9,3% de los emprendimientos de mujeres). Por otro lado, los emprendimientos liderados por mujeres tienden a solicitar una mayor cantidad de créditos para el financiamiento del capital de trabajo (68,1% de los emprendimientos de mujeres, versus 50% de los emprendimientos de hombres).

Además, al analizar las diferencias por formalidad, se observa que los emprendimientos formales solicitan más créditos para compra de vehículos u otros medios de transporte (22,1% versus 15,6% en el caso de emprendimientos informales), mientras que los emprendimientos informales solicitan una mayor proporción de créditos para compra de equipos y herramientas para el negocio (14,8% en emprendimientos formales y 20,7% en emprendimientos informales). Adicionalmente, existe una diferencia de 5,2 p.p. según formalidad en la proporción de emprendimientos que solicitaron créditos para la compra de edificios

o terrenos para el negocio, con un 6,4 % de negocios formales y un 1,2 % en negocios informales.

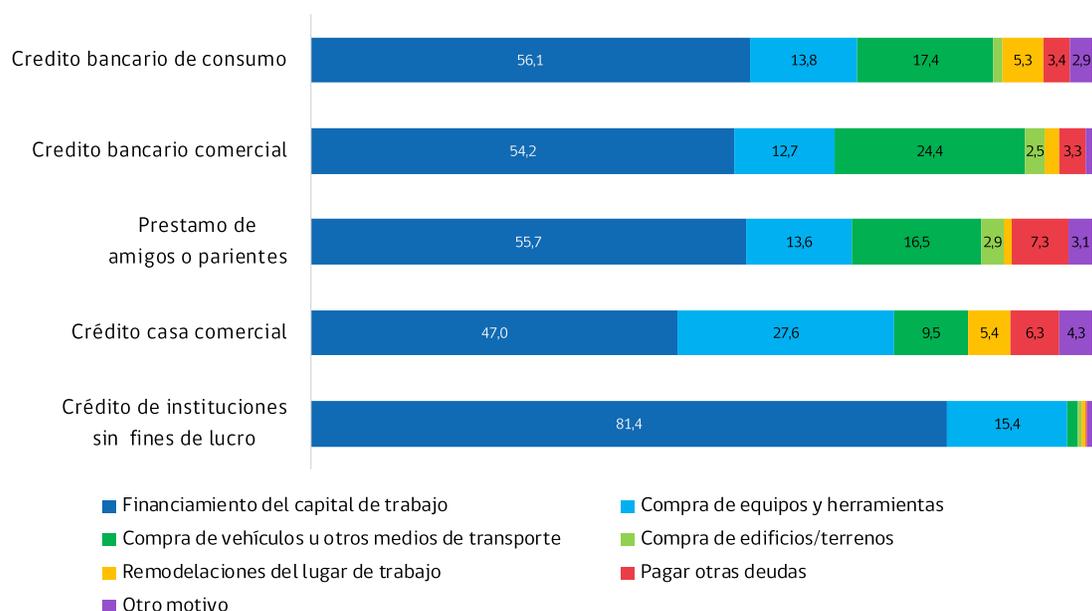
Figura 12: Motivo para adquirir deuda
(Todos los microemprendimientos que indicaron mantener crédito.)



Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

La figura 13 muestra que existen algunas diferencias en el destino de los recursos, dependiendo de su fuente. Los créditos de casa comercial son los menos utilizados para financiar capital de trabajo y se utilizan, en mayor medida, para la compra de equipos y herramientas. Destaca también el hecho que los créditos de fundaciones sin fines de lucro son los más utilizados para financiar capital de trabajo. Los créditos bancarios comerciales son los que con mayor frecuencia se destinan a financiar la compra de medios de transporte y los que en menor medida se utilizan para la compra de equipos y herramientas.

Figura 13: Motivo para adquirir deuda
(Cinco tipos de créditos principales, según número de microemprendedores*)



Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

Con el objetivo de dimensionar en términos generales la inversión como motivo de crédito, se ha realizado el ejercicio de agrupar en dos a las razones de solicitud, dividiéndola en inversión y no inversión¹⁵. Como resultado, se puede observar que, en promedio, un 43,3 % de los emprendimientos decide contraer un crédito con objetivo de inversión para el negocio. Destaca que, según sexo, los emprendimientos de hombres solicitan más créditos para inversión que emprendimientos de mujeres (49,4 % vs. 33,2 %). De igual forma, una mayor proporción de emprendimientos formales solicita créditos con objetivos de inversión (45,4 % en emprendimientos formales, vs. 38,7 % en emprendimientos informales).

Al analizar la inversión según tipos de créditos, se observan grandes diferencias para la realización de inversión, destacando los créditos de casa comercial, con un 42,5 % contrayendo este tipo de deuda para financiar inversión, seguido de crédito bancario comercial, con un 41,5 % de los emprendimientos manteniendo este tipo de deuda para financiar algún tipo de inversión. Por el contrario, los créditos de instituciones sin fines de lucro muestran la menor proporción con objetivo de inversión, con un 17,7 % de prevalencia.

3.4.4. Atraso en pago de deudas

Una medida de la salud de los negocios es la puntualidad respecto de sus obligaciones financieras. La Encuesta de Microemprendimiento aborda este problema preguntando a los emprendedores si pagaron la

¹⁵Se considera inversión a las siguientes motivaciones: compra de equipos y herramientas, compra de vehículos u otros medios de transporte, compra de edificios/terrenos y remodelaciones del lugar de trabajo.

cuota de alguno de los créditos contraídos el mes pasado. El 83 % indicó estar al día.

Por otro lado, existen diferencias en relevantes dependiendo del tipo de crédito. Donde el grupo que presenta la mayor tasa de puntualidad en el pago alcanza al 94,6 %, correspondiendo a créditos con prestamista particular¹⁶. En el otro extremo se encuentran las deudas con programas de gobierno, presentando la menor tasa de puntualidad en el pago (43,1 %) ¹⁷.

Al observar el comportamiento de pago dentro de los principales cinco tipos de crédito, según número de emprendimientos que han contraído deudas, se observa que un 83,6 % se encuentra al día, destacando créditos con instituciones sin fines de lucro, con un 93,9 % manteniéndose de los micro emprendedores manteniéndose puntuales en sus pagos.

Tabla 3: Atraso en el pago de cuotas, según tipo de crédito solicitado

¿El mes pasado pagó la cuota del siguiente crédito?	Sí	No
Con prestamista particular*	94,6 %	5,4 %
Crédito de instituciones sin fines de lucro	93,9 %	6,1 %
Crédito bancario comercial	89,4 %	10,6 %
Crédito bancario de consumo	89,0 %	9,6 %
Crédito Automotriz*	87,6 %	11,6 %
Crédito casa comercial, cooperativas o cajas de compensación y/o proveedores	83,8 %	16,2 %
Crédito hipotecario*	82,9 %	17,1 %
Préstamo de amigos o parientes	61,6 %	35,5 %
Programa de gobierno*	43,1 %	56,9 %

Nota1: En esta tabla no se reporta a quienes no responden o no saben si pagaron la cuota el mes anterior.

Nota2: Los tipos de crédito marcados con un asterisco corresponde a aquellos con una muestra no expandida inferior a 150 observaciones.

Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

3.5. Programas vigentes para financiamiento de microemprendedores

Las restricciones financieras pueden marginar a emprendedores que, de contar con los recursos necesarios, podrían desarrollar y hacer crecer sus negocios de acuerdo a su verdadero potencial. Con el objetivo de superar estas barreras, desde el Estado se han implementado diversos instrumentos de apoyo, tanto financiero como de índole técnica, de capacitación y gestión.

En la última versión de la EME, se ha agregado una pregunta respecto de la interacción de los emprendedores y distintas instituciones vinculadas con el sistema de fomento, indagando en dos ámbitos: el conocimiento que tienen los emprendedores de las instituciones existentes y si han recibido ayuda de dichas instituciones.

Como muestra la tabla 4, el 83,2 % de los emprendedores conoce al menos una de las instituciones indicadas en la lista. Los resultados indican que existe un conocimiento generalizado de las instituciones que apoyan al desarrollo de los emprendimientos, aunque se observan fuertes diferencias entre lo reportado

¹⁶El análisis de morosidad de créditos con prestamista particular, se realizó sobre una muestra no expandida de 30 observaciones.

¹⁷El análisis de morosidad de créditos con ayuda de programas de Gobierno, se realizó sobre una muestra no expandida de 140 observaciones.

para cada institución. En efecto, la institución más reconocida corresponde a Fosis¹⁸, mostrando que casi dos tercios de los microemprendedores conocen a dicha institución. En segundo lugar, podemos observar a Corfo/Innova Chile, señalando que un 44,4 % de los microemprendimientos conocen el programa. En contraste, las instituciones que cuentan con un menor porcentaje de conocimiento son los nuevos Centros de Desarrollo de Negocios (9,2 %) y la Comisión Nacional de Riego (17,2 %).

Adicionalmente, casi un cuarto de los microemprendedores indica haber recibido apoyo de alguna de las instituciones mencionadas, destacando nuevamente Fosis como la principal institución de apoyo y cubriendo al 7,7 % de los microemprendedores. Luego se puede observar que las instituciones sin fines de lucro logran una fuerte cobertura, alcanzando un 5,3 % de los emprendedores, nivel similar al logrado por Indap. Por el contrario, La Comisión Nacional de Riego (0,2 %), Centro de Desarrollo de Negocios (0,4 %) y Sernapesca (0,5 %) tienen los menores niveles de apoyo al microemprendedor. Esto se puede deber a que estas instituciones se encuentran en sectores muy específicos, tienen foco en otras temáticas o cubren principalmente a otro tamaño de empresas.

Al comparar con la versión anterior, es decir, la encuesta EME 4, observamos de forma transversal un incremento en el apoyo a los emprendedores. El mayor aumento se observa en Sence, que incrementó su ayuda al microemprendimiento en 1,9 p.p., pasando de 2,5 % de cobertura, a 4,4 %. En segundo lugar se encuentra Fosis, que aumentó en 1,5 p.p. su apoyo, de un 6,2 % de cobertura en 2015.

Tabla 4: Relación de los microemprendedores con las Instituciones

	EME 5 - 2017		EME 4 - 2015
	Indica conocer a la institución	Indica haber recibido apoyo de la institución	Indica haber recibido apoyo de la institución
Fosis	64,7 %	7,7 %	6,2 %
Sercotec	42,0 %	4,2 %	3,2 %
CORFO/Innova	44,4 %	2,1 %	2,2 %
Indap	43,8 %	5,3 %	4,5 %
Sence	43,2 %	4,4 %	2,5 %
Conadi	29,5 %	0,7 %	0,5 %
Prodemu	21,9 %	1,2 %	0,8 %
Sernapesca	31,9 %	0,5 %	0,1 %
Comisión nacional de riego	17,2 %	0,2 %	0,3 %
Instituciones sin fines de lucro	32,9 %	5,3 %	3,9 %
Centro de Desarrollo de Negocios	9,2 %	0,4 %	-
Al menos una de las instituciones anteriores	83,2 %	23,6 %	-

Nota: Para la EME 4 se preguntó primero al microemprendedor si había recibido apoyo para luego preguntar como se enteró de la institución. En la EME 5, se pregunta si conoce la institución, para luego consultar por el apoyo. Adicionalmente, en la EME 5 se agregó la institución Centro de desarrollo de negocios. Por lo anterior, no se realizó comparación respecto del conocimiento de instituciones entre ambas encuestas, en conjunto a no indicar si ha recibido apoyo de al menos de una de las instituciones anteriores.

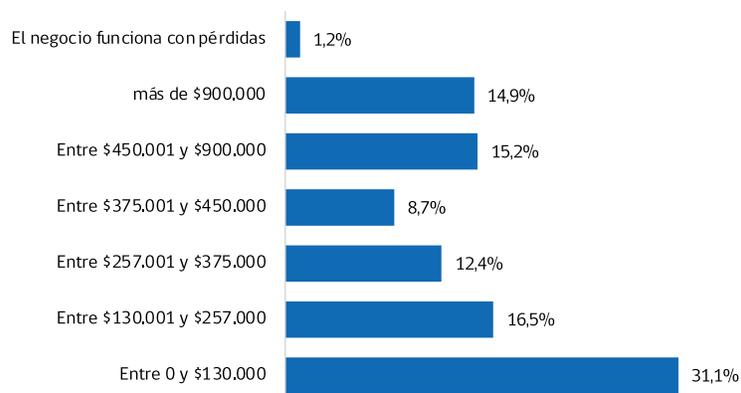
Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

¹⁸El Fondo de Solidaridad e Inversión Social, Fosis, es un servicio del Gobierno de Chile y su misión es liderar estrategias de superación de la pobreza y vulnerabilidad de personas, familias y comunidades, contribuyendo a disminuir las desigualdades de manera innovadora y participativa.

4. Utilidades del negocio

En cuanto a las ganancias de los microemprendimientos, medida como los ingresos mensuales menos los gastos en materias primas y servicios básicos, se observa que sólo el 1,2 % funciona con pérdidas, mientras que el 98,8 % registra utilidades mayores o iguales a \$0. En efecto, un 47,6 % genera utilidades entre \$0 y \$257.000, un 21,1 % gana entre \$257.001 y \$450.000 y un 30,2 % gana \$450.001 o más (para mayor detalle ver figura 14). De tal modo, el promedio obtiene \$871.785 en utilidades¹⁹, mientras que la mediana genera \$295.000 en utilidades. Al corregir las cifras de acuerdo al número de horas trabajadas, la media alcanza 22.509\$/hora y la mediana se ubica en 8.333\$/hora.

Figura 14: Utilidades mensuales del negocio



Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

Con el objeto de visualizar si las mayores utilidades responden a un mayor nivel de ventas, a menores gastos o una mezcla de ambos efectos se presenta la distribución de los negocios según ventas, incorporando para cada percentil la media del gasto en materias primas más el gasto en servicios básicos. Tal como se refleja en la figura 15 en los primeros dos tercios de la distribución la relación gastos a ventas cae desde 82,3 % en el percentil 1 a 41,4 % en el percentil 65, oscilando en adelante en torno al 40 %.

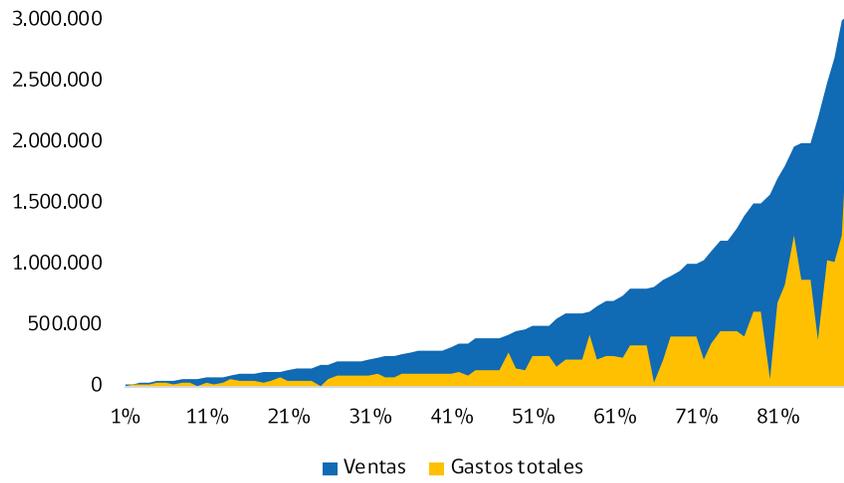
Ahora bien, al desagregar la distribución en cuartiles se observa que, en el percentil 25 las ventas se ubican en torno a \$150.000, con un promedio de gastos de \$48.955, donde el 70 % corresponde a materias primas y un 30 % a servicios básicos. En el segundo cuartil, los ingresos se elevan a \$470.000, con un promedio de gastos de \$126.250 (en este caso, el gasto en materias primas abarca el 77 % del total). Por último, en el percentil 75, si bien las ventas se ubican en \$1.200.000, la media de gastos alcanza \$457.557 (siendo el gasto en materias primas un 77 % del total).

Al añadir el grado de formalidad al análisis se observa que entre los negocios que cuentan con iniciación de actividades la media de las utilidades es 5,4 veces la de los informales (\$1.537.197 versus \$283.680). Asimismo, al incorporar el sexo del microempresario se observa que en los negocios de mujeres la media de las ganancias es la mitad que los de los hombres (\$565.665 versus \$1.069.603). Corrigiendo ambos

¹⁹Vale la pena destacar que tal resultado responde a la distribución de los resultados, pues, el 25 % inferior obtiene \$94.000 en utilidades, versus el 75 % superior que obtiene \$760.000.

resultados según el número de horas trabajadas se observa que las relaciones pasan desde 5,4 a 4,1 y, de 0,5 a 0,7, respectivamente.

Figura 15: Distribución de ventas y gastos promedio mensuales según percentil (Percentiles 1 al 90 según ventas)

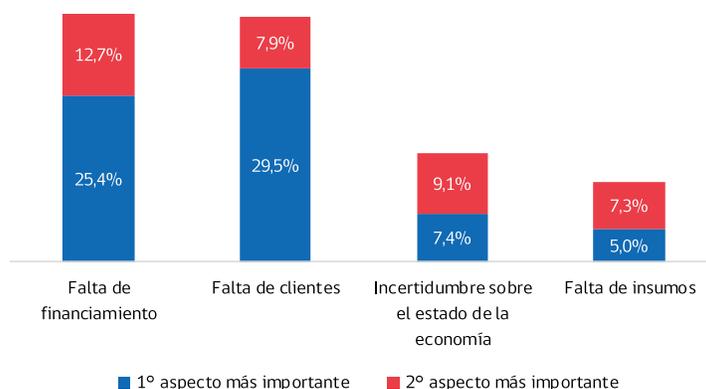


Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

5. Restricciones al crecimiento del negocio

Si bien existen múltiples motivos por los que se pone en marcha un microemprendimiento, lo deseable, en términos de dinamismo empresarial es que éstos respondan a ideas de negocio con perspectivas de crecimiento a futuro, y aún cuando no hayan sido gestados con tal intención puedan adquirir una senda de expansión de tener el potencial para ello. Teniendo esto en consideración, lo esperable es que el financiamiento no constituya un freno para los microemprendimientos y que el mercado sea capaz de proveer alternativas a las que se pueda recurrir para financiar inversión, capital de trabajo, etc. No obstante al analizar los principales aspectos que, en opinión de los microemprendedores, limitan el crecimiento de sus negocios se observa que la falta de financiamiento es el motivo con mayor prevalencia. En efecto, en 2017 el 25,4 % de los microemprendedores la identificó como la restricción más relevante y el 12,7 % la consideró como la segunda más importante (ver figura 16). Es decir, en total el 38,1 % de los microemprendimientos consideran que la falta de financiamiento es uno de los 2 factores que más frenan el crecimiento de sus negocios. Si bien, respecto a 2015 esta proporción se redujo 1,6 p.p. (diferencia estadísticamente significativa al 1 %) aún hay espacios de mejora en la materia.

Figura 16: Principales restricciones al crecimiento del negocio



Fuente: Elaboración propia en base a EME 5.

Entre quienes consideran que la falta de financiamiento es una de las dos principales restricciones al crecimiento de su negocio se observa que el 76,3 % no ha solicitado crédito y que el 23,7 % sí lo ha hecho. Entre quienes no han solicitado uno el 24,8 % no lo ha hecho por considerar que no lo necesita y el 19,2 % porque prefiere no solicitarlos, mientras que el 66 % restante responde a motivos como: pensar que no se lo otorgarían (30,6 %), no podría hacer frente a los pagos (17,3 %), desconoce el procedimiento para hacerlo (3,2 %), no confía en las instituciones financieras (2,7 %), no entiende las condiciones asociadas a un crédito (0,9 %), entre otros.

En tanto, entre los microemprendedores que sí han solicitado un crédito para fines del negocio, sólo el 9,9 % no lo ha obtenido, cifra que se compone por un 8,5 % que enfrentó un rechazo a su solicitud, un 0,4 % que no aceptó las condiciones ofrecidas. El 1 % restante responde a otros motivos.

Por otra parte, entre quienes consideran que la falta de financiamiento es una de las 2 principales restricciones para el crecimiento de su microemprendimiento sólo el 1 % funciona con pérdidas, el 34,7 %

genera utilidades entre \$0 y \$130.000, el 18,9 % tiene ganancias entre \$130.001 y \$257.000, el 12,3 % entre \$257.001 y \$375.000 y el resto por \$375.001 o más.

Finalmente, el 74,2 % financia los gastos regulares del negocio principalmente con ingresos del mismo y el 18,4 % con ahorros o recursos propios, el 3,5 % no requiere capital de trabajo, mientras el 3,2 % lo hace con créditos bancarios, de casas comerciales, de amigos o parientes, de instituciones sin fines de lucro o con programas gubernamentales.

6. Conclusiones

El objetivo del presente documento es caracterizar a los microemprendimientos en Chile con respecto a su situación financiera, utilizando la quinta Encuesta de Microemprendimiento (EME 5). Es así como se identificaron las áreas claves para obtener un panorama respecto a aspectos como el acceso al financiamiento, los objetivos de uso, los niveles de carga financiera, entre otros.

Dentro de los principales resultados de este boletín se encuentra que el 23,8 % de los microemprendedores ha solicitado un crédito para fines de su actual negocio. Respecto a 2015, esta proporción disminuyó levemente (0,9 p.p.).

Además, se profundiza en la razones por las cuales los microemprendedores no han solicitado un crédito. Si se compara con el año 2015, en 2017 los principales incrementos se asocian a que los emprendedores consideran que no podrían hacer frente a los pagos (1,9 p.p.), a la desconfianza en las instituciones financieras (0,7 p.p.) y a la preferencia por no solicitar créditos (0,6 p.p.). Si bien, la proporción de quienes no realizan el trámite por desconocer cómo hacerlo es bajo, llama la atención el incremento de esta categoría respecto a la versión anterior ²⁰, mostrando la existencia de espacios de mejora en el terreno de la educación financiera dentro del universo de análisis.

Si bien la mayoría de los microemprendedores que solicitó un crédito lo obtuvo (93,6 %), tan solo un 12 % lo recibió a nombre de la empresa y el resto lo hizo a título personal. Esta situación disminuye la competitividad de los microemprendimientos, pues en promedio, las tasas entregadas a créditos de consumo se encuentran muy por sobre lo observado en créditos comerciales (Budnevich (2011)) y solamente las empresas formales pueden acceder a estos últimos.

Otro aspecto relevante que se destaca en este informe, corresponde a la carga financiera. En términos generales, los microemprendedores mantienen una carga dentro de rangos considerados como saludables, con una mediana del ratio de obligaciones financieras sobre ingreso mensual de 15,6 %. Este valor se encuentra por debajo del 40 % que es considerado por la industria financiera como el nivel de carga a partir del cual se vuelve difícil para una persona natural mantener su integridad financiera. No obstante, el 25 % de los negocios con una mujer a la cabeza y el 25 % de los negocios informales tienen una carga financiera superior a tal umbral. Esto es un punto de interés, dado que, por un lado, los microemprendimientos informales tienen un menor acceso a créditos, limitando aún más sus posibilidades de crecimiento.

Aún existe una fuerte brecha en el acceso a financiamiento de los emprendimientos liderados por mujeres, un ejemplo de ello es que a las mujeres se les solicita con mayor frecuencia un aval o garantía (7,5 p.p. por sobre los hombres). Es más, la dificultad de acceder a crédito se acrecienta, si se considera que una mayor proporción de emprendimientos femeninos no se ha formalizado (hombres 50,3 % vs 55,3 % mujeres).

Finalmente, se observa que el 25,4 % de los microemprendedores identifica la falta de financiamiento como la restricción más relevante al crecimiento del negocio y el 12,7 % la consideró como la segunda más importante. En otras palabras, el 38,1 % la considera como uno de los dos principales factores que frenan el crecimiento de sus microemprendimientos, conformándose de hecho como la restricción con mayor prevalencia. En segundo lugar se encuentra la falta de clientes (37,4 %) y, en tercer lugar, la incertidumbre respecto al estado de la economía (16,5 %). Resultados que confirman la relevancia que adquiere el

²⁰ en la EME 4 tal proporción alcanzó 1,5 %, mientras que en la EME 5 alcanzó 2,5 %

financiamiento en el desarrollo de las actividades productivas.

En conclusión, si bien actualmente existen políticas enfocadas en mejorar las condiciones de financiamiento para el segmento en estudio, es clave continuar profundizando la relación de los microemprendedores con el sistema financiero. Algunos de los aspectos claves encontrados en el presente informe son mejorar el acceso, las condiciones a los que acceden a éste en las diversas etapas del ciclo de vida del negocio y considerando los distintos grados de desarrollo de estos, mejorar la educación financiera y realizar políticas focalizadas para los grupos más vulnerables en la materia (mujeres y sector informal).

7. Nota Técnica

El marco muestral de la encuesta está compuesto por las personas que en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del trimestre marzo-mayo del año 2017 se clasificaron como trabajadores por cuenta propia o empleadores con hasta 10 trabajadores (incluyendo al dueño), por esta razón la encuesta sigue un proceso bifásico (dos fases), considerando un levantamiento aleatorio, a partir de la muestra obtenida en la ENE.

Del marco muestral anterior se seleccionó una muestra de 8.199 viviendas, en las cuales residía al menos un trabajador independiente, lo que dio paso a una muestra final de 8.820 trabajadores independientes seleccionados. Esta muestra se levantó durante tres meses. La encuesta tiene representatividad a nivel nacional y regional.

Aspectos metodológicos correspondientes a la EME 5:

1. **Formato:** Presencial al informante directo, múltiples visitas de ser necesario.
2. **Alcance:** Nacional.
3. **Representatividad:** Nacional y regional.
4. **Institución a cargo:** Instituto Nacional de Estadísticas (INE) es el encargado del diseño muestral y del levantamiento de la encuesta.
5. **Fecha de la encuesta:** Trimestre mayo-julio 2017.
6. **Período de expansión:** Trimestre marzo-mayo 2017, más ajuste poblacional
7. **Población objetivo:** 1.992.578 trabajadores por cuenta propia o empleados con hasta 10 trabajadores (incluyendo al dueño), que residen en viviendas particulares ocupadas del territorio nacional.
8. **Total independientes:** 7.122.
9. **Error muestral absoluto:** 1,17 %.
10. **Nivel de confianza:** 95 %.

8. Referencias

- 84° Informe anual, BIS. (2014). Banco de Pagos Internacionales.
- Budnevich, C. (2011). Tasas de interés de los créditos de consumo en Chile. Descargado de https://www.sbif.cl/sbifweb3/internet/archivos/DISCURSOS_9853.pdf
- Evans, D., y Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Political Economy*, 97, 808-827.
- Informe de Endeudamiento. (2017). Dirección de Estudios, SBIF.
- Karlan, D., y Zinman, J. (2009). Expanding microenterprise credit access: using randomized supply decisions to estimate impacts in Manila. Department of Economics, Yale University.
- Mandakovic, V., y Serey, T. (2016). Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2016.
- Mel, S., McKenzie, D., y Woodruff, C. (2008). Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 123, 1329-1372.
- Musso, P., y Schiavo, S. (2008). The impact of financial constraints on firms survival and growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 18, 135-149.
- Paulson, A., y Townsend, R. (2004). Entrepreneurship and financial constraints in Thailand. *Corporate Finance*, 10, 229-262.
- Sanguinetti, P., Brassiolo, P., Arreaza, A., Berniell, L., Álvarez, F., Ortega, D., y Kamiya, M. (2013). Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva. Corporación Andina de Fomento, CAF.
- Singer, S., Herrington, M., y Menipaz, E. (2018). Global Entrepreneurship Monitor, Global Report 2017/18.

Jefe División

Rodrigo Krell

rkrell@economia.cl**Asesores**

Carolina Calvo

ccalvo@economia.cl

Miguel Jara

mjara@economia.cl

Eduardo Jiménez

ejimenez@economia.cl

Sandra Peralta

speraltaa@economia.cl

Paulina Rebolledo

prebolledog@economia.cl

Tomás Schuster

tschuster@economia.cl