

PRIMERA ENCUESTA DE MICROEMPREDIMIENTO

Presentación General y Principales Resultados

Noviembre 2010



GOBIERNO DE
CHILE
MINISTERIO DE ECONOMÍA
FOMENTO Y TURISMO

Tabla de Contenido

1. Introducción	7
2. Aspectos metodológicos	8
2.1. Selección de la muestra:	8
2.2. Experiencia Internacional	9
2.3. Resultados del levantamiento	10
2.4. Limitaciones	11
2.5. Factores de expansión	12
2.6. Participación de académicos extranjeros.	12
2.7. Desarrollo del cuestionario	13
2.8. Módulos del cuestionario	14
3. Principales resultados	17
3.1. Características de los empresarios	17
3.1.1. Ocupación	17
3.1.2. Sexo	18
3.1.3. Edad	19
3.1.4. Educación	20
3.1.5. Capacitación	21
3.1.6. Financiamiento Capacitación	21
3.1.7. Razón no cuenta con capacitación	22
3.2. Emprendimiento	23
3.2.1. Antecedentes familiares	23
3.2.2. Surgimiento de la idea	24
3.2.3. Financiamiento puesta en marcha	25
3.2.4. Autodefinición de independencia	25

3.2.5. Valoración de la independencia	26
3.3. Protección social	28
3.3.1. Cotización sistema de pensiones	28
3.3.2. Categoría de cotización	29
3.3.3. Cotización sistema de salud	29
3.4. Formalización	30
3.4.1. Formalización bajo Ley de Microempresa Familiar (MEF)	31
3.4.2. Razón no estar acogido a Ley MEF	31
3.4.3. Inicio de actividad en Servicio de Impuestos Internos (SII)	32
3.4.4. Pago de Impuesto al Valor Agregado (IVA)	33
3.5. Características de la empresa	34
3.5.1. Ventas	34
3.5.2. Distribución por Categorías de Ventas	36
3.5.3. Acceso a mercados	37
3.5.4. Condiciones de crecimiento de la empresa	39
3.5.5. Contabilidad	40
3.6. Relación con el Sistema Financiero	42
3.6.1. Endeudamiento	42
3.6.2. Acceso al crédito	45
3.6.3. Morosidad	45
3.6.4. Ahorro	46
3.7. Relación con Instrumentos de Fomento (IF)	48
3.7.1. Conocimiento	48
3.7.2. Razón no solicita	51
3.8. Test de habilidades	52
3.8.1. Habilidades cognitivas	52
3.8.2. Habilidades no cognitivas	53

3.9. Diferencias en Ganancias	55
3.9.1. Análisis para diferentes clasificaciones	55
4. Consideraciones Finales	59

1. Introducción

El presente documento corresponde a un estudio analítico de los principales resultados de la Encuesta de Microemprendimiento (EME), la que fue realizada por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo durante el año 2009.⁽¹⁾

El objetivo de la EME es identificar las actividades productivas que se desarrollan en escalas tan pequeñas que no siempre son recogidas por las estadísticas oficiales, dando especial atención al sector informal de la economía, definido para efectos de éste trabajo como aquel que no está registrado en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

De este modo, la aplicación de la EME sobre el sector informal, complementa la información del sector formal, recogida por la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE), de tal manera que estas dos encuestas permitirán en conjunto obtener una descripción completa de las empresas en Chile. A través de la EME será posible hacer las primeras estimaciones que permitan dimensionar el peso de las actividades informales en la economía y el tipo de oportunidades que generan, estudiar el tipo de trabajo y el nivel de remuneraciones que producen. También nos ayudará a estudiar las razones de la informalidad y las consecuencias de ésta.

Otro de los objetivos de la EME es la identificación de los obstáculos que dificultan el desarrollo del emprendimiento, como por ejemplo, restricciones en materia de asociatividad, capacitación, financiamiento, carga regulatoria, entre otros.

Entre estos obstáculos, es de particular importancia el acceso al crédito, que generalmente se identifica como el principal escollo para el desarrollo del microemprendimiento. Esto puede ocurrir porque existen restricciones al acceso o porque la calidad y cantidad del financiamiento son insuficientes. Adicionalmente, la EME permitirá investigar el grado de conocimiento y uso que tienen los microemprendedores de los programas e instrumentos del Estado que están dirigidos a ellos. En el caso particular de la EME, la información que de ella se recoja contribuirá considerablemente a implementar y mejorar políticas públicas específicas para el sector informal, el cual generalmente está asociado con altos niveles de pobreza y vulnerabilidad, pero que, al mismo tiempo, se puede

(1)/ Las personas o instituciones interesadas en tener más antecedentes pueden descargar tanto el cuestionario como la base de datos de la encuesta desde el sitio Web del Observatorio Empresas www.observatorioempresas.cl

convertir en la estrategia para que esos hogares abandonen esas condiciones de precariedad. La EME busca entonces que, con los datos recolectados y su análisis, sea posible obtener una adecuada visión respecto a las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que afectan al microemprendimiento.

Este estudio está dividido en cuatro capítulos correspondiendo el primero a la presente introducción. En el segundo se señalan los aspectos metodológicos de la encuesta tales como resultados del levantamiento, factores de expansión, módulos del cuestionario entre otros. En el tercer capítulo se presentan de forma analítica los resultados del estudio. Finalmente en el capítulo cuarto se presentan las consideraciones finales del estudio.

Por último, es necesario señalar que esta publicación fue elaborada a partir del informe analítico de la encuesta realizado por el Centro de Microdatos de la Universidad de Chile, como parte de un convenio de colaboración entre el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y dicho centro.

2. Aspectos metodológicos

2.1. Selección de la muestra

La muestra ideal para la EME consiste en actividades de microemprendimiento llevadas a cabo por los hogares. Sin embargo, no existe un registro de estas actividades sobre el cual se pueda generar una muestra, en parte porque son informales. Por lo tanto, se debe recurrir a una estrategia novedosa para poder capturar este tipo de actividades, tomando en cuenta que incluso la definición de informalidad no es única ya que, en algunos casos, pueden existir registros parciales de una actividad económica o un registro auto declarado.

Por otro lado, paralelamente a la Encuesta de Microemprendimiento, el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo ha levantado la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE), la que tiene como objetivo caracterizar a las empresas formales de la economía, donde formalidad se definió como el haber realizado el trámite de iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII), por

lo cual, la ELE corresponde a una muestra representativa de las empresas registradas en el SII. La EME debe encontrar al complemento de las firmas que están entrevistadas en la ELE, es decir, aquellas que no están registradas en el SII. La estrategia ocupada para identificar estas firmas consistió en utilizar como marco muestral una base de direcciones de hogares donde habitaban trabajadores por cuenta propia y empleadores. La muestra de direcciones fue proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas a partir de la Encuesta Nacional de Empleo del trimestre marzo-mayo 2008, mientras que la encuesta fue levantada entre abril y agosto del año 2009.

Sin embargo, al usar esta estrategia de muestreo, se podría encontrar y entrevistar a empresas informales y también formales, puesto que algunas de las empresas familiares pueden estar registradas en el SII. Por lo tanto, para efectivamente cuantificar el sector informal, se realizaron preguntas sobre el nivel de formalización en el SII y el pago de IVA en forma mensual, lo cual permite separar al sector informal del formal.

Esto implica que a partir de estas dos encuestas, la EME y la ELE, se podría obtener una imagen completa de todas las empresas en Chile, ya sean estas formales o informales. La estrategia de selección de la muestra ha sido utilizada en otros países, entre ellos Brasil y México. El objetivo siempre consiste en encontrar empresas familiares pequeñas e informales. En Brasil, la “Encuesta del Sector Informal”,⁽²⁾ considera como empresas informales a los trabajadores por cuenta propia y empleadores, pero con menos de 5 empleados, siempre ocupando como marco muestral una encuesta a hogares. En México, la “Encuesta Nacional de Micronegocios” (ENAMIN)⁽³⁾ constituye una submuestra de la Encuesta Nacional de Empleo, donde la selección se realiza por número de empleados o por actividad como cuenta propia.

2.2. Experiencia Internacional

Existen numerosas experiencias internacionales que tienen como objetivo analizar y caracterizar a las empresas familiares e informales. En particular, existe un gran interés por estudiar el fenómeno

(2)/ <http://www.ibge.gov.br/english/estatistica/economia/ecinf/2003/default.shtm>

(3)/ http://www.bdsocial.org.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=115&Itemid=136

del emprendimiento y cuáles son las claves para el éxito o fracaso, como también, cuáles son los factores que impiden o promueven el emprendimiento en la población.

Algunos ejemplos de los esfuerzos por estudiar el microemprendimiento, que han perdurado en el tiempo, corresponden a los proyectos llevados a cabo por Robert Townsend, profesor del Massachusetts Institute of Technology, y por Chris Woodruff, profesor de la Universidad de California. Robert Townsend ha dirigido un proyecto para Tailandia desde 1997, el cual consiste en encuestas longitudinales que se toman anualmente en zonas relativamente poco urbanizadas. Townsend ha estudiado el efecto de las restricciones al crédito sobre el emprendimiento y sobre el nivel del capital utilizado por las pequeñas empresas; también ha calculado el efecto de las crisis económicas sobre el emprendimiento y las características más sobresalientes que hacen surgir a los microemprendedores. Por su parte, Woodruff dirige un proyecto en Sri-Lanka desde el año 2005, también de encuestas de carácter longitudinal, donde entre los trabajos de investigación realizados se encuentran tópicos como estimación del retorno al capital en empresas pequeñas, efectos del tsunami de 2004 sobre el emprendimiento y el tipo de contabilidad que llevan los microemprendedores.

El microemprendimiento, la informalidad y sus consecuencias han sido escasamente estudiados en Chile y la EME, es uno de los primeros esfuerzos que busca abordarlos.

El emprendimiento es de particular relevancia debido, entre otras razones, a la percepción de que se lleva a cabo en condiciones precarias y a su concepción como motor de superación de la pobreza. Esto, además se ve reflejado en una importante cantidad de programas e instrumentos de distintas iniciativas para ayudar al microemprendimiento, tanto a nivel público como privado.

2.3. Resultados del levantamiento

El levantamiento de la EME fue realizado por el Observatorio Social de la Universidad Alberto Hurtado. La muestra fue entregada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), a partir de la Encuesta Nacional de Empleo del trimestre marzo-mayo de 2008. Dicha muestra consistió en un total de 4.499 hogares

donde algún miembro fue clasificado como “Empleador o Patrón” o “Trabajador por Cuenta Propia”. Varios problemas se presentaron durante el trabajo de campo para encontrar a los microemprendedores. La necesidad de resguardar el secreto estadístico implicó que sólo se pudo obtener la dirección del hogar donde alguno de sus miembros estaba calificado como microemprendedor, pero no cuál de los miembros era, específicamente, el calificado como microemprendedor. Ésta restricción de información fue en parte solucionada usando un cuestionario filtro. El objetivo de dicho cuestionario consistió en confirmar que en esa dirección habitaba un microemprendedor y, en caso de que así fuera, se realizó el cuestionario completo. Existen dos tipos de cuestionarios, uno para aquellos individuos que eran microemprendedores en el año 2008 y que seguían siéndolo en el 2009. Un segundo cuestionario se aplicó para quienes dejaron de ser microemprendedores en el 2009.

La principal dificultad para encontrar a los microemprendedores fue que ninguno de los miembros del hogar correspondía al perfil buscado. Es decir, en una dirección existió un microemprendedor en el 2008, pero en el año 2009, ninguno de los miembros del hogar en dicha dirección se reconocía como tal. Esto resultó en que sólo 1.540 individuos, un 34,2% del total de la muestra, fue entrevistado. Este es un número relativamente bajo y muestra que la estrategia de identificación de los microemprendedores debe ser mejorada para las siguientes rondas.

Del resto de la muestra, en 1.053 casos ningún miembro del hogar corresponde al perfil, en 645 casos la dirección era errónea, en 556 casos se rechazó la entrevista y en 445 casos la vivienda estaba habitada, pero sin moradores presentes.⁽⁴⁾

2.4. Limitaciones

La principal limitación de la EME corresponde a la relativamente baja tasa con la cual se encontraron los microemprendedores en los hogares de la muestra, lo cual nos indica que los individuos entrevistados no necesariamente corresponden a una muestra representativa de los microemprendedores y, a pesar de que se pueden aplicar factores de expansión, hay que analizar con mucho cuidado las lecciones

(4)/ Informe Final: Encuesta a Microempresas Informales MINECON. Observatorio Social, Universidad Alberto Hurtado.

que se pueden obtener de esta encuesta y comparar cuidadosamente con otras fuentes de información. Especial cuidado se debe tener al analizar por variables muy desagregadas, como tramos de educación y zona geográfica.

Este es el primer esfuerzo de gran magnitud a través del cual se busca caracterizar el sector informal de la economía, experiencia que representa un gran avance en términos de aprender cuáles son las estrategias de muestreo para este sector, lo que es un tema, por sí, altamente complejo. Y estas lecciones permitirán mejorar las siguientes rondas de esta encuesta.

Por lo tanto, se debe tener presente que los resultados de esta encuesta no corresponden a estadística oficial.

2.5. Factores de expansión

El factor de expansión se puede interpretar como el inverso de la probabilidad de inclusión en la muestra de un hogar determinado. Los factores permiten obtener resultados representativos para el total de la población objetivo. En el caso de la EME, la población objetivo corresponde a Empleadores y Trabajadores por Cuenta Propia del trimestre Marzo-Mayo del 2008.

La EME ocupa los factores de expansión correspondientes al diseño muestral de la Encuesta Nacional de Empleo levantada por el INE.

2.6. Participación de académicos extranjeros

Diversos académicos extranjeros participaron durante todo el proyecto de la EME. El profesor Steve Heeringa, de la Universidad de Michigan, colaboró en el diseño de la estrategia de muestreo, el profesor Chris Woodruff, de la Universidad de California, facilitó los cuestionarios usados en una encuesta similar en Sri-Lanka y el profesor Robert Townsend participó en las discusiones sobre el diseño del cuestionario y aportó con su experiencia en encuestas similares en Tailandia y México.

2.7. Desarrollo del cuestionario

Una de las características más importantes del microemprendimiento es que los activos y pasivos del negocio se confunden con los del hogar, por eso se puede hablar de empresas familiares. Por ejemplo, el hogar puede ocupar activos propios, como un automóvil, para actividades del negocio, también el hogar se puede endeudar para aumentar la capacidad productiva de la empresa familiar y en algunos casos está presente el auto consumo.

En general, a escalas de producción pequeñas, no existe una separación entre la contabilidad del negocio familiar y el hogar y parte del trabajo utilizado en la producción es muchas veces calificado como del tipo “familiar no remunerado”.

Estas particularidades de los negocios familiares implican que el cuestionario debe aplicarse al hogar y se debe recoger información tanto a nivel de hogar como del negocio. Por lo anterior, es importante preguntar por los activos del hogar y por los del negocio, ya que ambos pueden ser utilizados en el proceso productivo. Lo mismo ocurre con las deudas que contrae el hogar. Una deuda con una casa comercial puede liberar recursos que podrán ser invertidos en el negocio.

El cuestionario fue diseñado para recopilar información relevante del negocio y del hogar. Para el negocio se obtienen datos sobre características de la actividad, lugar en el que se realiza, nivel de ingresos, gastos y activos, trabajo contratado, nivel y deseos de formalidad, entre otras variables. A nivel del hogar se pregunta por el tipo de crédito y ahorro, activos del hogar, composición del hogar y tipo de ocupación del resto de los miembros del hogar.

El cuestionario también contiene módulos especiales que intentan capturar la historia de microemprendimiento de los entrevistados, partiendo por actividades similares que realizaron sus padres, el tiempo que llevan realizando actividades de microemprendimiento, el tipo de financiamiento que recibieron al comenzar el negocio y otras variables de interés.

En el diseño del cuestionario participaron investigadores del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, del Observatorio Social de la Universidad Alberto Hurtado, del Fondo de Solidaridad e Inversión

Social, del Centro de Microdatos de la Universidad de Chile y del Massachusetts Institute of Technology. El cuestionario se construyó a partir de formularios similares usados en encuestas longitudinales en Tailandia y Sri-Lanka. Además, se recogió información del cuestionario para empresas informales de México.

2.8. Módulos del cuestionario

Módulo de ocupación e ingresos de los miembros del hogar: Preguntas para todos los miembros del hogar, incluyen edad, sexo, ocupación e ingresos. Estas preguntas permiten medir cómo la estructura familiar está correlacionada con las decisiones ocupacionales del entrevistado. Módulo para quienes dejaron de ser empleadores o trabajadores por cuenta propia: Dado que el marco muestral corresponde a quienes eran empleadores y trabajadores por cuenta propia durante el trimestre marzo-mayo del 2008, y la encuesta se realiza entre abril y agosto del 2009, algunos individuos pudieron dejar la actividad, para ellos se diseñó un módulo especial que indaga sobre las razones que tuvieron para abandonar el microemprendimiento.

Módulo de historia laboral: Preguntas a los microemprendedores sobre el tipo de trabajo que han realizado en el pasado, ya sea como emprendedor o dependiente, y sobre sus deseos de volver al trabajo dependiente.

Módulo de tests no cognitivos: Preguntas relativas a las preferencias por el trabajo como independiente, el nivel de confianza en sí mismos y aversión al riesgo. Este módulo recoge habilidades que pueden influir en el emprendimiento y que, en algunos casos, pueden ser modificables. Módulo de educación del entrevistado: Preguntas sobre nivel educacional alcanzado, tipo de educación básica, media y superior recibida, además de preguntas sobre repitencia en cada ciclo. También indaga en temas de capacitación. Estas preguntas de capital humano nos permitirán analizar cómo la educación afecta el emprendimiento.

Módulo de información de los padres: Preguntas relativas al nivel educacional de los padres y tipo

de ocupación que realizaban, que permitirá estudiar la transmisión intergeneracional del microemprendimiento.

Módulo de protección social: Preguntas sobre coberturas del sistema de pensiones y sistema de salud, las cuales nos ayudarán a caracterizar el nivel de precariedad que tiene el emprendimiento respecto a la seguridad social.

Módulo de características del negocio: Preguntas relativas al financiamiento del negocio, tipo de actividad y lugar en que se realiza, nivel de ventas, gastos y ganancias. También indaga sobre formalidad, a través de registro en el SII y pago de IVA. Este módulo es particularmente importante porque se podrá identificar cuáles emprendedores son informales y qué nivel de ingresos son capaces de generar.

Módulo de empleo generado: Preguntas sobre la cantidad de trabajadores de la empresa y características de estos trabajadores, como educación, edad, sexo, jornada y salarios. Este módulo permitirá caracterizar el tipo de trabajo generado por el microemprendimiento.

Módulo relación con el sistema financiero: Preguntas sobre las deudas que tienen los hogares de los entrevistados, incluye información sobre tipo, monto, duración entre otras variables. El módulo también incluye preguntas sobre ahorro, según tipo y monto. Con esta información se podrá analizar la existencia de restricciones al crédito.

Módulo test de habilidades cognitivas: Pregunta que busca medir la capacidad cognitiva de los entrevistados. Este módulo busca recoger habilidades que pueden afectar los resultados del emprendimiento.

Módulo de activos del negocio y del hogar: Preguntas relativas a los activos del negocio, valoración del activo y forma de financiamiento. Similares preguntas se realizan para los activos del hogar. Incluye preguntas sobre la vivienda. Estas preguntas permitirán caracterizar la función de producción del microemprendimiento.

Módulo de entorno para los negocios: Preguntas sobre el entorno para los negocios, acceso a mercados y uso y conocimiento de distintos instrumentos del Estado. Este módulo es de especial importancia, porque permitirá mejorar las políticas públicas desarrolladas para este sector.

3. Principales resultados

Los principales resultados de la encuesta de microemprendimiento se presentan ocupando el factor de expansión.⁽⁵⁾ Para algunas variables se presentan los resultados según el tipo de ocupación del entrevistado microempresario: Empleador y Trabajador por Cuenta Propia.⁽⁶⁾ Se consideró como empleadores a todos aquellos que se autodeclararon como tal, ajustando dicha declaración según si cuenta con trabajadores contratados (además del informante), por lo que si alguien se autodeclara como empleador, pero no presenta trabajadores contratados, se reclasifica como trabajador por cuenta propia, igual procedimiento se realizó con los que se autodeclaran como trabajadores por cuenta propia, reclasificándolos, si es el caso, como empleadores.

Debido a la baja tasa de respuestas de la EME, se realizaron algunas comparaciones con la Encuesta de Caracterización Socioeconómica (CASEN) del 2009. Esto permitió evaluar el sesgo que podría existir debido a las dificultades en el levantamiento de la encuesta. Las comparaciones con la encuesta CASEN sólo consideraron algunas variables a nivel nacional. Se debe tener presente que existe mayor probabilidad que las diferencias aumenten al considerar niveles geográficos más pequeños y variables más específicas al microemprendimiento.

Los resultados se presentan según las diferentes secciones del cuestionario.

3.1. Características de los empresarios

3.1.1. Ocupación

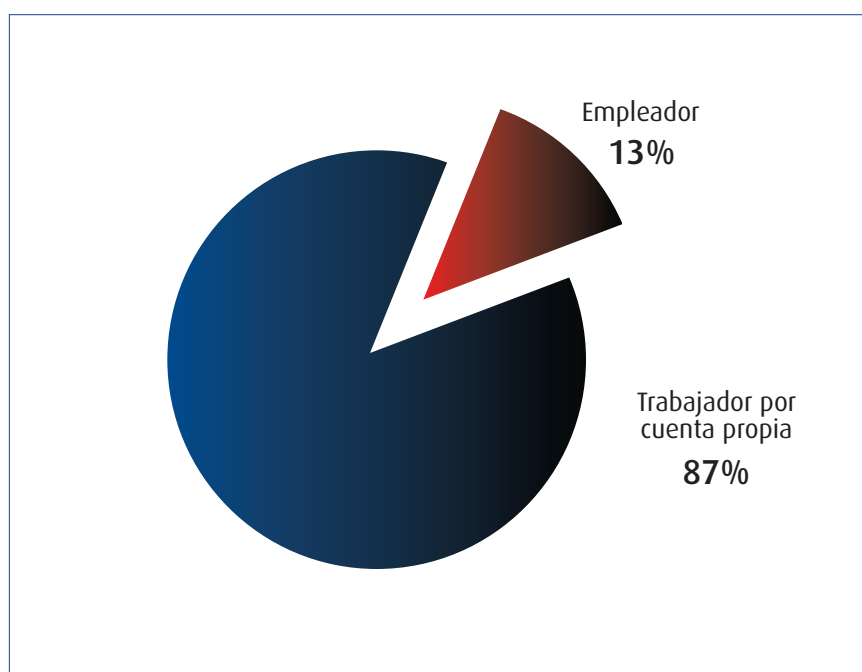
Una de los principales aspectos que interesa estudiar es la decisión de contratar trabajadores por parte de los microemprendedores, por lo tanto, para poder caracterizar esta decisión se separarán a los entrevistados en dos categorías. La primera quienes no contratan trabajadores o cuenta propia y la segunda, empleadores que corresponde a quienes sí contratan trabajadores. La distribución de los microempresarios según su contratación de trabajadores indica que el 87% de

(5)/ En algunos casos no se presentan en los gráficos todas las alternativas, esto ocurre cuando el porcentaje de estas alternativas es muy bajo y su inclusión no permite una adecuada presentación de los resultados. Por esto, en algunos casos los valores presentados en los gráficos no sumarán 100%.

(6)/ Dado que el número de empleadores es cercano a los 250, se presentan resultados por categoría ocupacional cuando la variable tenga dos alternativas.

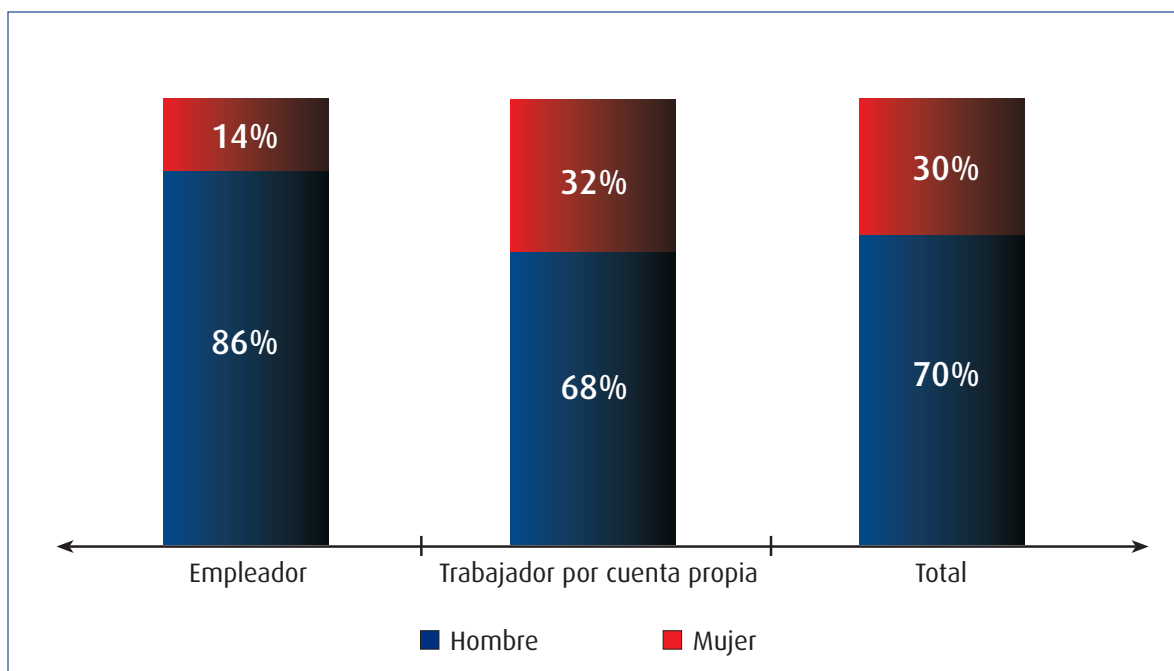
éstos son trabajadores por cuenta propia, y el 13% de los microempresarios emplea algún tipo de trabajador (resultado idéntico al de la encuesta CASEN 2009).

Gráfico1: Distribución de Trabajadores según Ocupación Principal



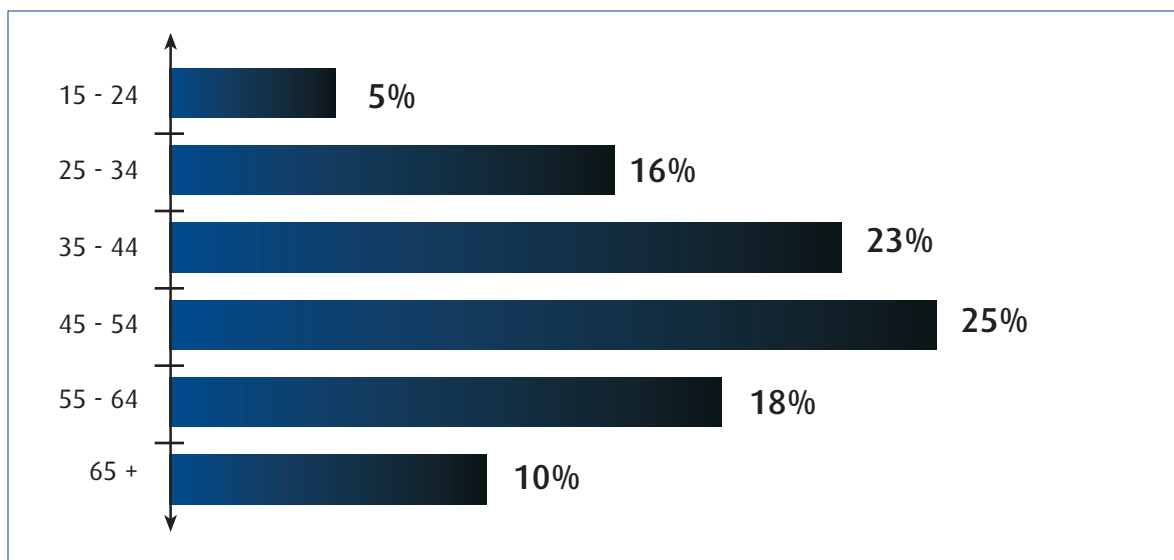
3.1.2. Sexo

En cuanto al sexo, la mayor parte de los microempresarios son hombres, con una tasa de participación femenina de un 30%. Sin embargo, al considerar empleadores y cuenta propia por separado, la proporción de mujeres es un poco mayor entre los cuenta propia (32%) y baja notoriamente entre los empleadores al 14%. En la encuesta CASEN 2009, el 29% de los empleadores eran mujeres y un 37% de los cuenta propia eran mujeres. Además, estos porcentajes muestran que el microemprendimiento tiende a ser masculino, ya que en los asalariados las mujeres corresponden al 40%, según CASEN 2009.

Gráfico 2: Porcentaje de Microemprendedores según ocupación principal y sexo

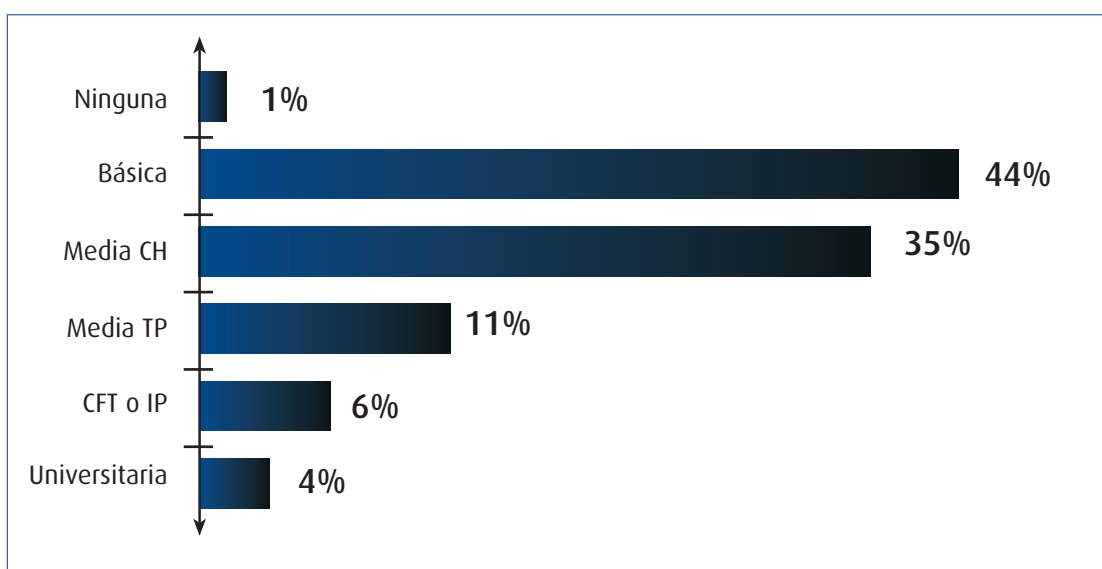
3.1.3. Edad

Con respecto a la edad de los microempresarios, los principales grupos etáreos corresponden a los entre 35 y 44 (23%), y entre 45 y 54 (25%), alcanzando en conjunto el 48%. Es interesante notar que el porcentaje de empresarios en edad de jubilar es del 11%. Según la CASEN 2009, el grupo más importante dentro de los microemprendedores (empleadores más trabajadores por cuenta propia) corresponde a individuos entre 45 y 54 años de edad (28%) y un 10% tiene más de 65 años. Por otro lado, para los asalariados el grupo más importante es el que está entre 25 y 34 y entre 35 y 44 años (cada uno con un 25%) y sólo un 2% de los asalariados tiene más de 65 años. Estos resultados confirman que los microemprendedores tienden a tener, en promedio, más edad que el resto de los ocupados.

Gráfico 3: Distribución Porcentual de la Edad de los Microemprendedores

3.1.4. Educación

En relación a la escolaridad de los empresarios el 90% cuenta, a lo más, con educación media, donde un 44% de empresarios alcanza educación básica.

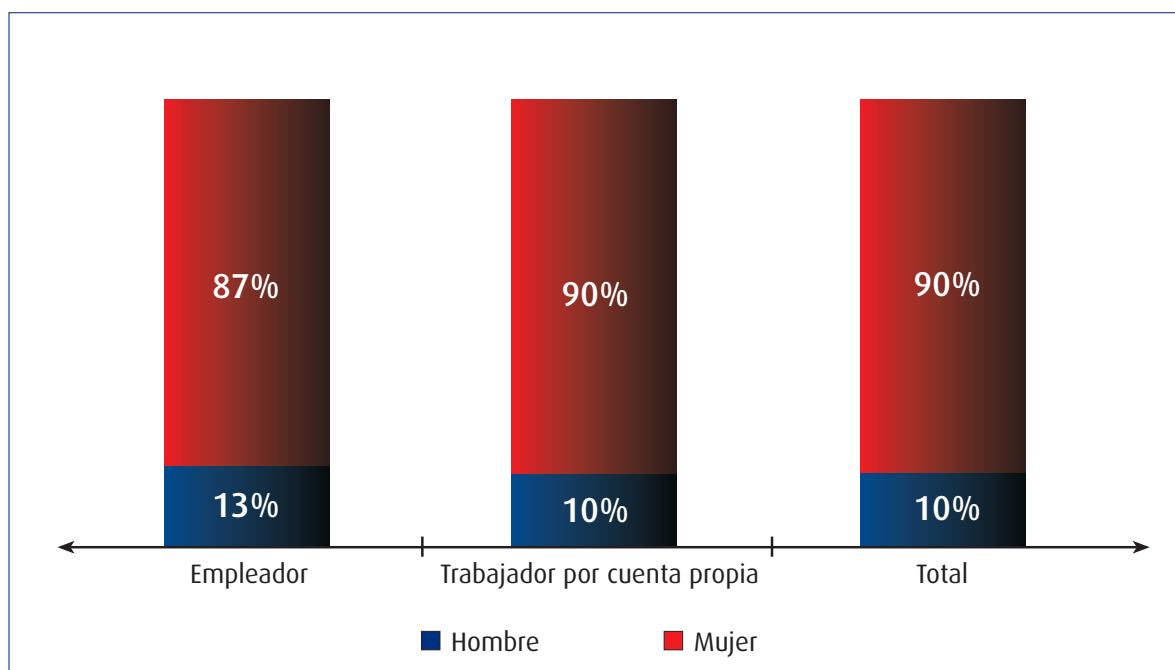
Gráfico 4: Distribución Porcentual de la Escolaridad de los Microemprendedores

3.1.5. Capacitación

Unos de los factores de política pública que podría mejorar la productividad de los emprendedores es la capacitación, por lo tanto es importante analizar el nivel actual de capacitación y las razones esgrimidas para no capacitarse.

En general, entre los microempresarios, los niveles de capacitación son bajos, ya que sólo el 10% se ha capacitado en los últimos 3 años. Aunque vale destacar que los empleadores se han capacitado relativamente más que los cuentapropistas (13% versus 10% respectivamente).

Gráfico 5: Microemprendedores que han recibido algún tipo de capacitación en los últimos tres años según principal actividad ocupacional

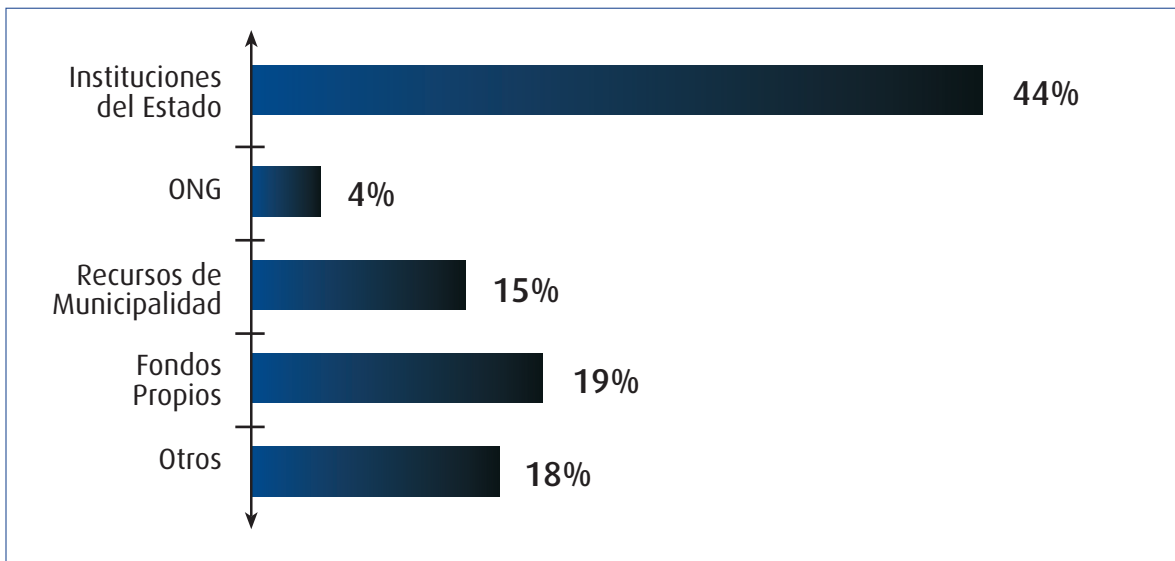


3.1.6. Financiamiento Capacitación

Para aquellos que han realizado capacitación, se observa lo importante del rol de las instituciones del Estado en su financiamiento (44%), seguido por recursos propios (19%), otros (18%) y Municipalidad

que ha financiado al 16%. Estos resultados muestran que el esfuerzo público en capacitación ha sido importante para financiar a quienes se capacitan.

Gráfico 6: Recursos con que financió la capacitación (puede ser más de una)



3.1.7. Razón no cuenta con capacitación

Entre las razones de quienes no cuentan con capacitación, la más relevante es el no considerarla necesaria, con un 22%, seguida por la falta de tiempo (19%) y el desconocimiento de las instituciones que la imparten (17%). Cabe destacar que las consideraciones por el elevado costo de la capacitación es baja, con un 6% de los entrevistados, de modo que no es este aspecto el que limitaría la capacitación de los empresarios, sino más bien la valoración de su utilidad.

Gráfico 7: Distribución Porcentual de Principales Razones por las que no se ha capacitado

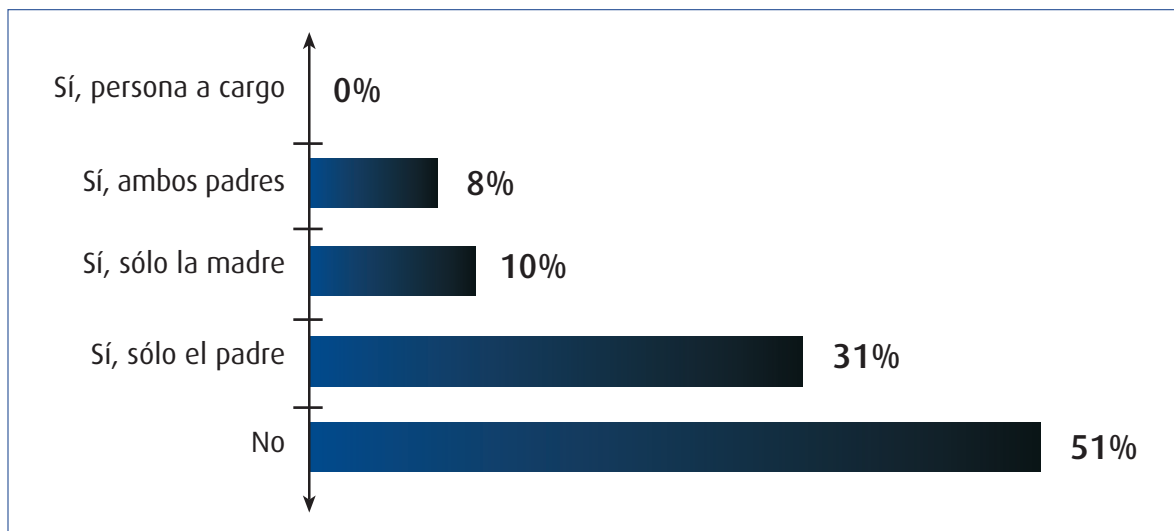
3.2. Emprendimiento

3.2.1. Antecedentes familiares

Un aspecto relevante en la determinación de la actividad independiente, podría ser el contar con referentes familiares que se hayan desempeñado de dicha forma. La presencia de emprendedores en el entorno familiar puede afectar positivamente al resto de la familia, posiblemente, debido a la transmisión de experiencias y habilidades.

En este sentido es relevante que un 49% de los entrevistados tenga algún antecedente familiar de emprendimiento, que en la mayor parte de los casos corresponde al padre del entrevistado.

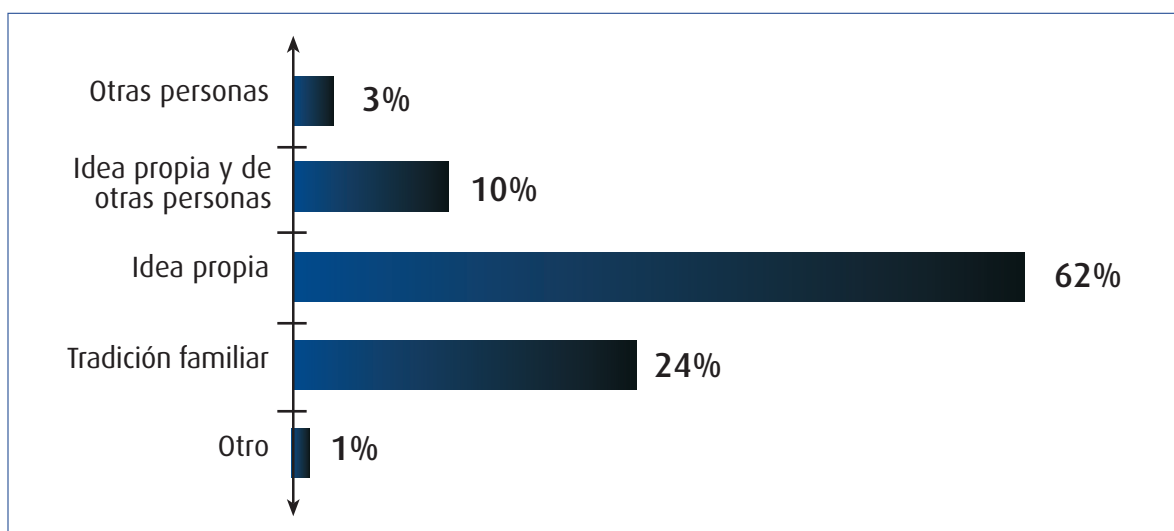
Gráfico 8: distribución porcentual de la realización por parte de los padres o la persona con la que vivió hasta los 15 años de alguna actividad como independiente



3.2.2. Surgimiento de la idea

Siguiendo con las variables externas que pueden afectar al microemprendimiento, en relación al surgimiento de la idea, los resultados muestran que la mayor proporción de entrevistados menciona que es una idea propia (62%) y en segundo lugar que corresponde a tradición familiar (24%).

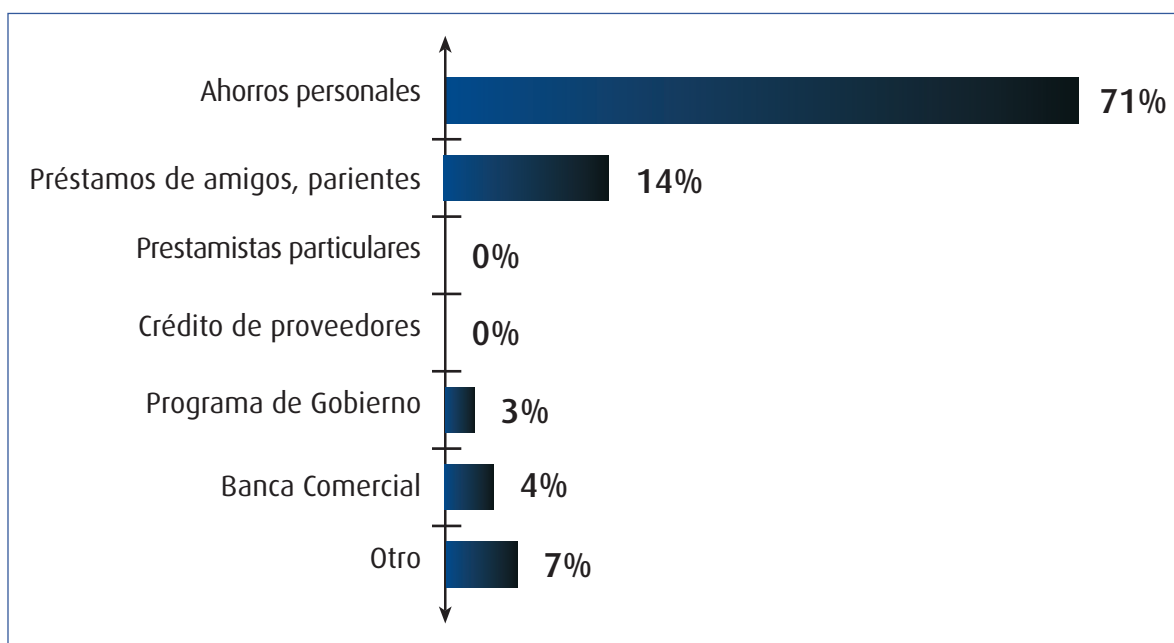
Gráfico 9 De donde surgió la idea del negocio



3.2.3. Financiamiento puesta en marcha

El financiamiento de la puesta en marcha es relevante entre las microempresas, ya que, generalmente, el acceso a financiamiento se esgrime como una de las limitantes al emprendimiento. Los datos indican que la principal fuente de financiamiento son ahorros personales, llegando a un 71%, mientras que sólo un 4% del microemprendimiento fue financiado vía la banca comercial. Sería importante investigar si este porcentaje tan bajo se debe a que los proyectos no son rentables y, por lo tanto, los bancos prefieren invertir en otros activos, o porque existen problemas de acceso al crédito que pueden ser el resultado de asimetrías de información o problemas de regulación.

Gráfico 10: Distribución Porcentual de las fuentes de financiamiento de la puesta en marcha del negocio

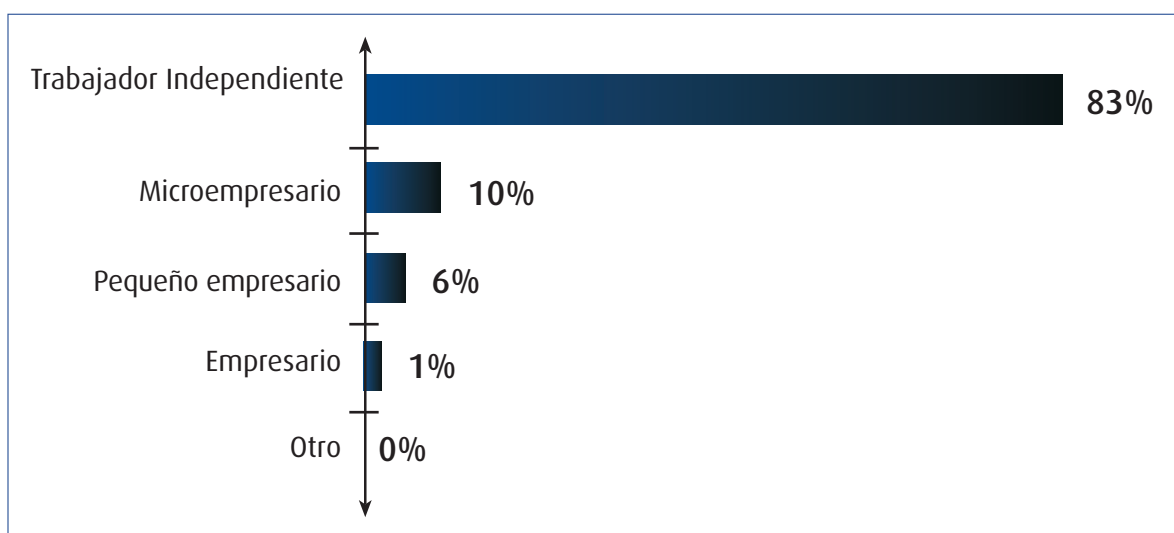


3.2.4. Autodefinición de independencia

La autodefinición de la actividad que realiza el microempresario es relevante puesto que da cuenta, tanto de su visión respecto de la actividad empresarial que realiza, como de sus expectativas de

desarrollo. En este sentido, es relevante que el 83% de los entrevistados se reconozcan como trabajadores independientes, cuando de hecho, podrían considerarse empresarios, aunque su empresa fuese unipersonal. En cambio un 10% se considera un microempresario y un 6% como pequeño empresario, lo cual debería, probablemente, estar correlacionado con la capacidad que tienen de generar valor agregado.

Gráfico 11: Distribución porcentual de la autodefinición de la actividad que realiza



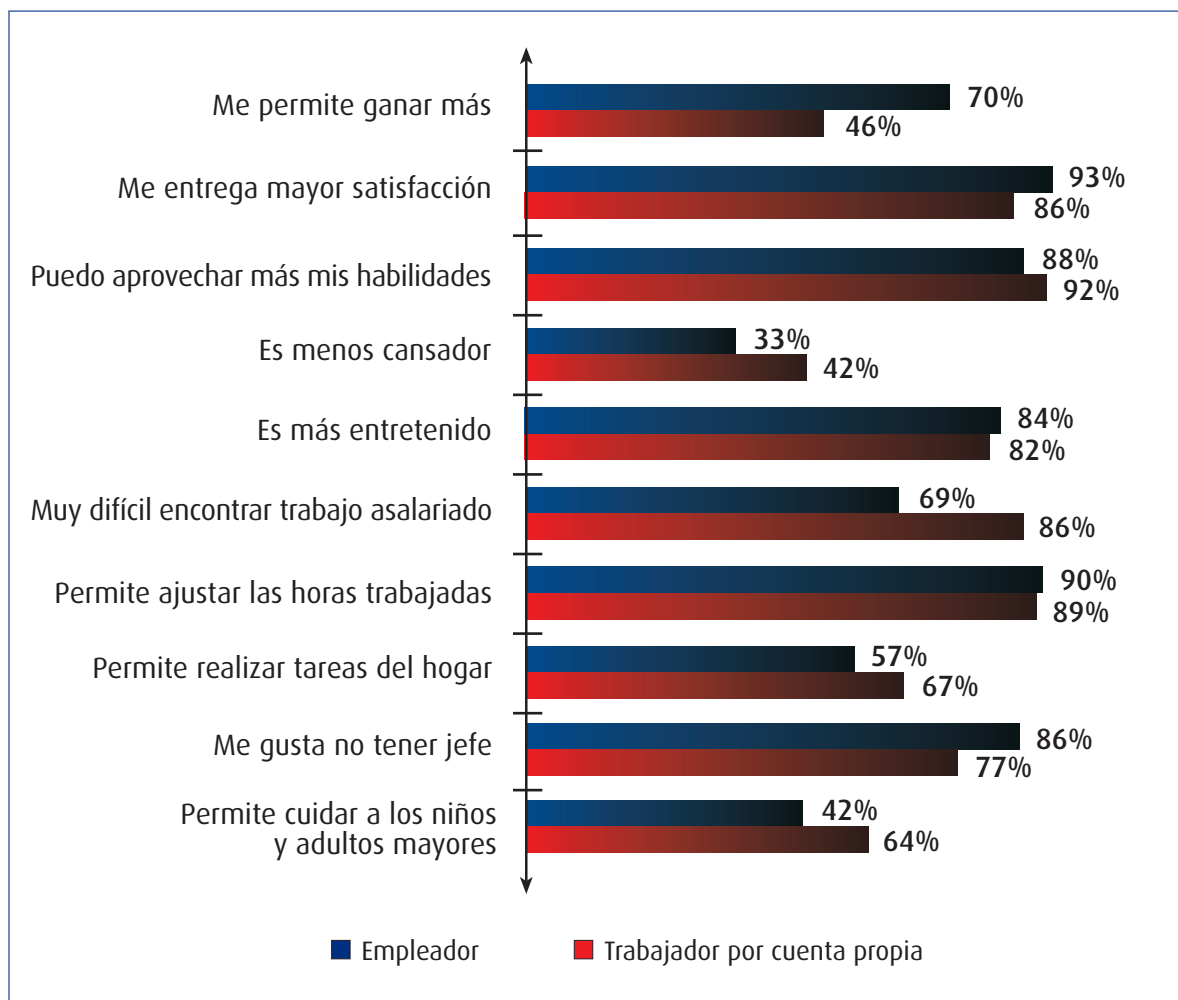
3.2.5. Valoración de la independencia

Una de las características del emprendimiento que es importante analizar es si esta actividad se realiza por elección libre de los individuos, que además refleja una opción de largo plazo, o porque no encontraron una mejor alternativa en el mercado laboral.

El siguiente set de preguntas muestra cuáles son los motivos más importantes para emprender. En efecto, entre los empleadores el 93% dice que “le reporta mayor satisfacción”, el 90% esgrime que “le permite ajustar su propio horario”, el 88% que “puede aprovechar más sus habilidades”, mientras el 86% valora “el no tener jefe”.

Por su parte, en el caso de los trabajadores por cuenta propia, el 92% valora “la posibilidad de aprovechar sus habilidades”, el 89% “ajustar las horas trabajadas”, el 86% lo valora porque “le reporta mayor satisfacción” y “le es muy difícil encontrar trabajo como asalariado” (donde ésta última registra una diferencia importante respecto a los empleadores (69%). Asimismo, entre los trabajadores por cuenta propia sólo el 48% dice preferir la actividad independiente por que “le permite ganar más”.

Gráfico 12: Razones para trabajar como independientes según categoría ocupacional



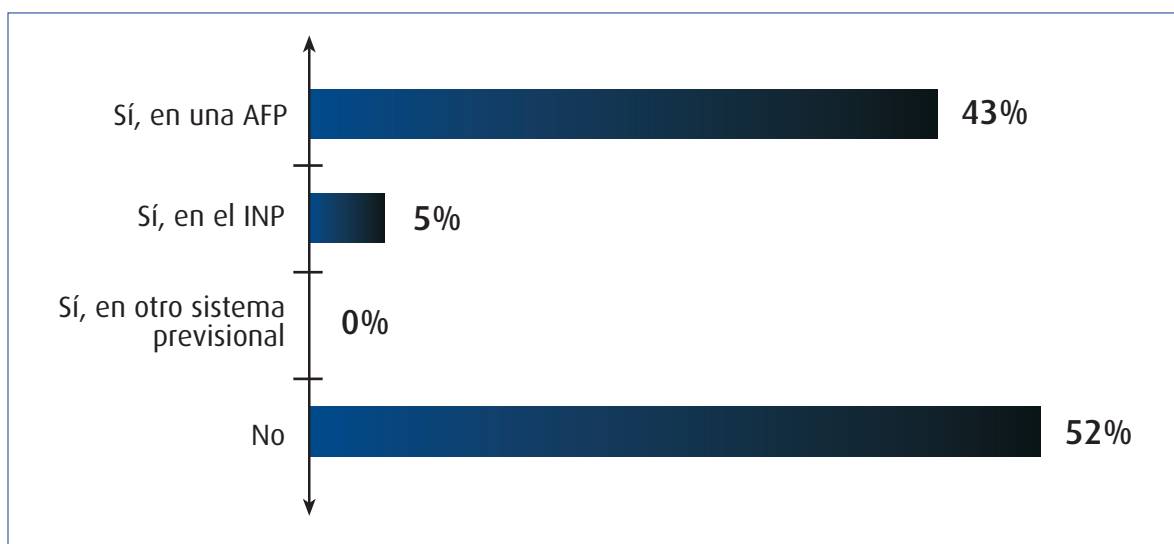
3.3. Protección social

3.3.1. Cotización sistema de pensiones

La definición de informalidad que se consideró es la iniciación de actividades en el SII, sin embargo, existen otras dimensiones en las cuales el microemprendimiento puede ser informal, las que están relacionadas con el acceso a la seguridad social, ya sea por cotizaciones en el sistema de pensiones o cobertura del seguro de salud.

La EME nos muestra que un 52% de los emprendedores no cotiza en el sistema previsional. La encuesta CASEN 2009 muestra que el 46% de los microemprendedores no cotizan, en cambio un 9% de los asalariados no cotizan, lo que refuerza la idea que el microemprendimiento puede considerarse informal también por la baja protección social que tiene asociada.

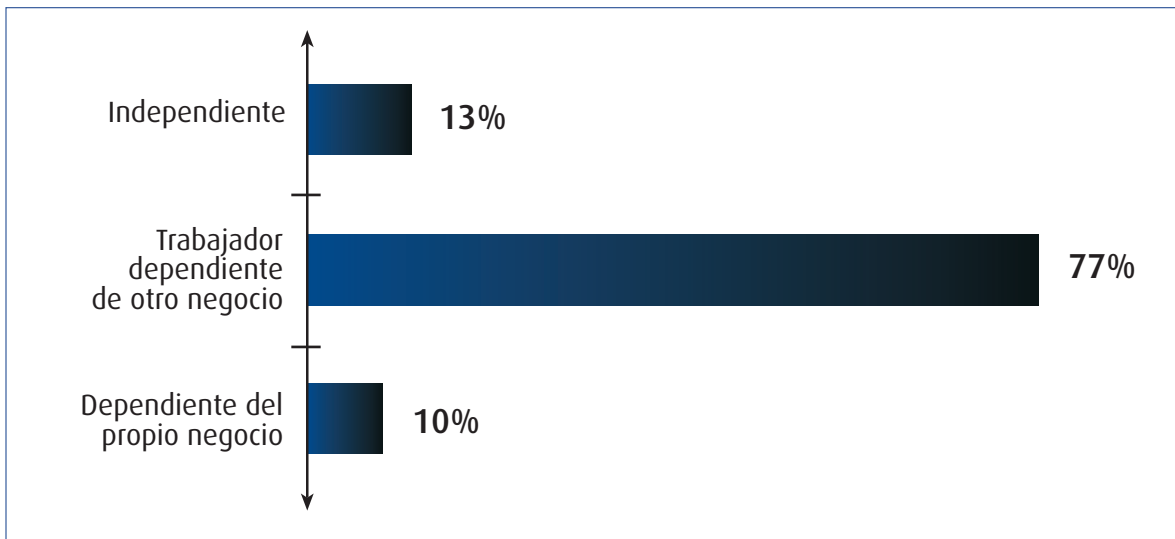
Gráfico 13: Distribución porcentual de microemprendedores que han realizado cotizaciones previsionales según sistema.



3.3.2. Categoría de cotización

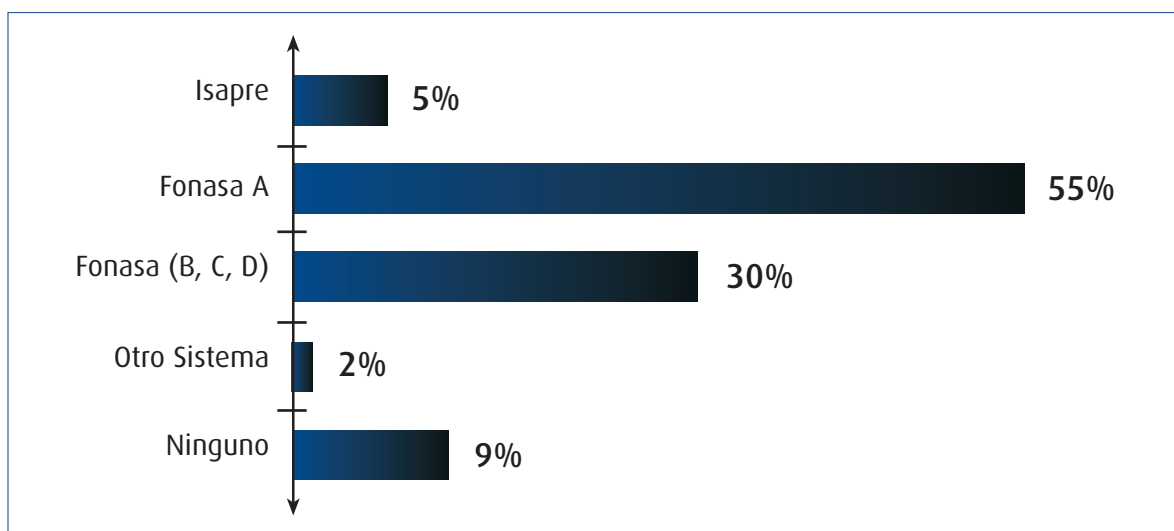
Entre aquellos que cotizan, la mayor parte (77%) lo realiza como dependiente de otra empresa, seguido por la cotización como independiente con un 13% y como dependiente del propio negocio (10%).

Gráfico 14: Distribución porcentual de calidad en que realizó las cotizaciones previsionales



3.3.3. Cotización sistema de salud

Como se puede apreciar, la cobertura para los microemprendedores en el sistema de salud es considerablemente mayor a la del sistema de pensiones, ya que en salud sólo el 9% no cotiza. Del grupo que cotizan, la gran mayoría lo hace en el sistema público (85%), específicamente en el grupo A de Fonasa (55%), y sólo un 5% lo hace en alguna Isapre. Según los datos de la CASEN 2009, el 9% de los microemprendedores no cotizaba en ningún sistema de salud, porcentaje que llega a un 3% en el caso de los asalariados, confirmando la tendencia a la mayor cobertura en salud respecto a pensiones.

Gráfico 15: Distribución porcentual del sistema de salud del cual es cotizante

Con todo, los resultados indican que, en el caso del sistema de salud, existe una cobertura casi similar a otros grupos de ocupados.

3.4. Formalización

En cuanto a la formalización de la actividad empresarial, el principal criterio utilizado es la iniciación de actividades en el SII. Sin embargo, existen grados de formalización ya que, por ejemplo, el iniciar actividades no asegura la formalización total, porque el emprendimiento puede realizarse sin pagar IVA, por lo tanto es necesario preguntar si las microempresas realizan el pago mensual correspondiente a dicho impuesto.

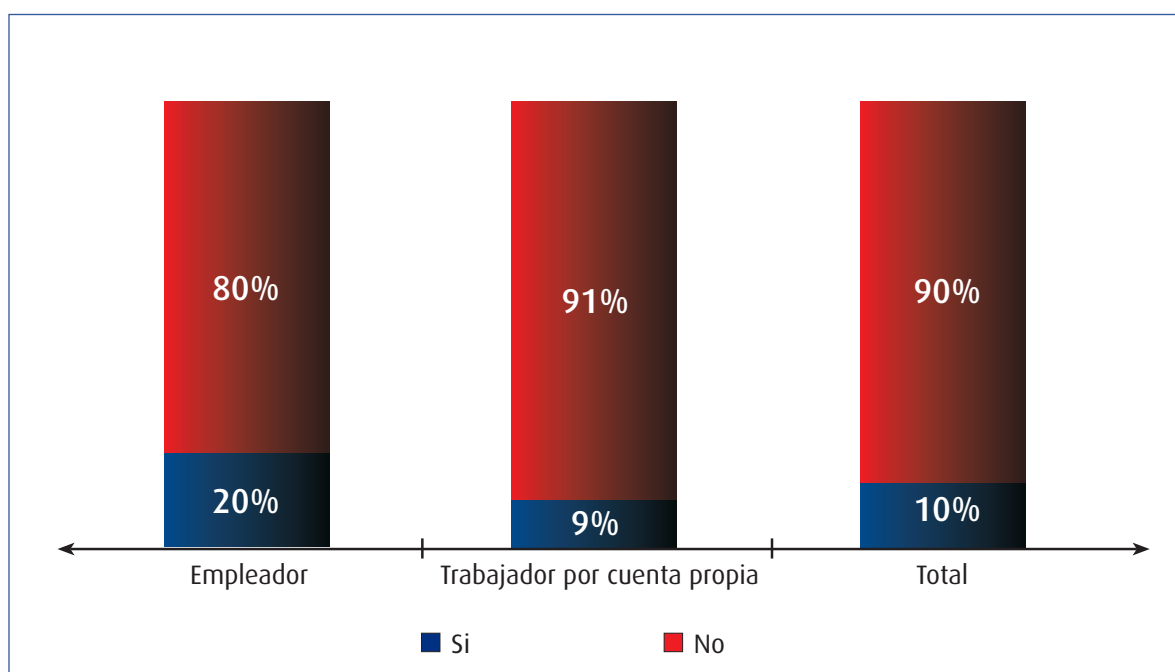
Por su parte, también es importante estudiar si los emprendedores están usando las oportunidades que la legislación vigente les ofrece, como es el caso la Ley de Microempresa Familiar (MEF)⁽⁷⁾, que establece la entrega de ciertas facilidades a la actividad empresarial realizada en el domicilio particular, que empleen no más de 5 trabajadores no familiares y cuyos activos productivos no excedan las 1.000 UF.

(7)/ Ley 19.749 que Establece Normas para Facilitar la Creación de Microempresas Familiares, promulgada el 16 de agosto de 2001.

3.4.1. Formalización bajo Ley de Microempresa Familiar (MEF)

Como se observa, la cobertura de la Ley de Microempresa Familiar es baja y focalizada, ya que aunque el 20% de los empleadores se encuentran acogidos a esta ley, sólo el 9% de los trabajadores por cuenta propia lo han hecho.

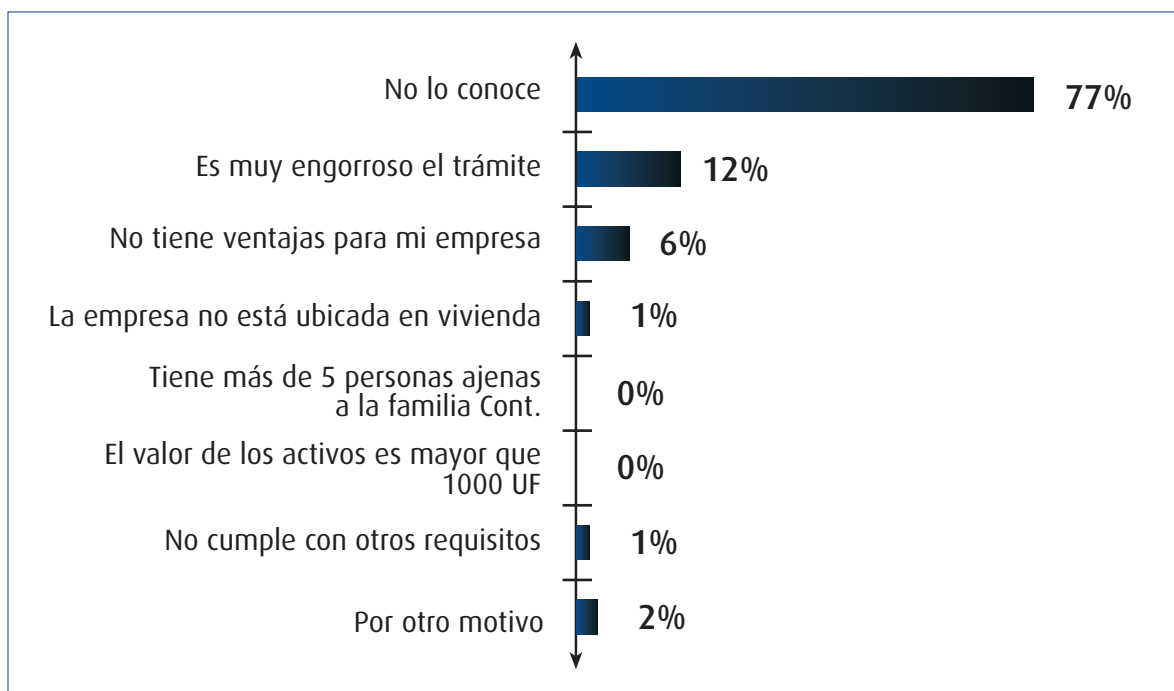
Gráfico 16: Porcentaje de microemprendedores que se encuentra acogido a la Ley de Microempresa Familiar



3.4.2. Razón no estar acogido a Ley MEF

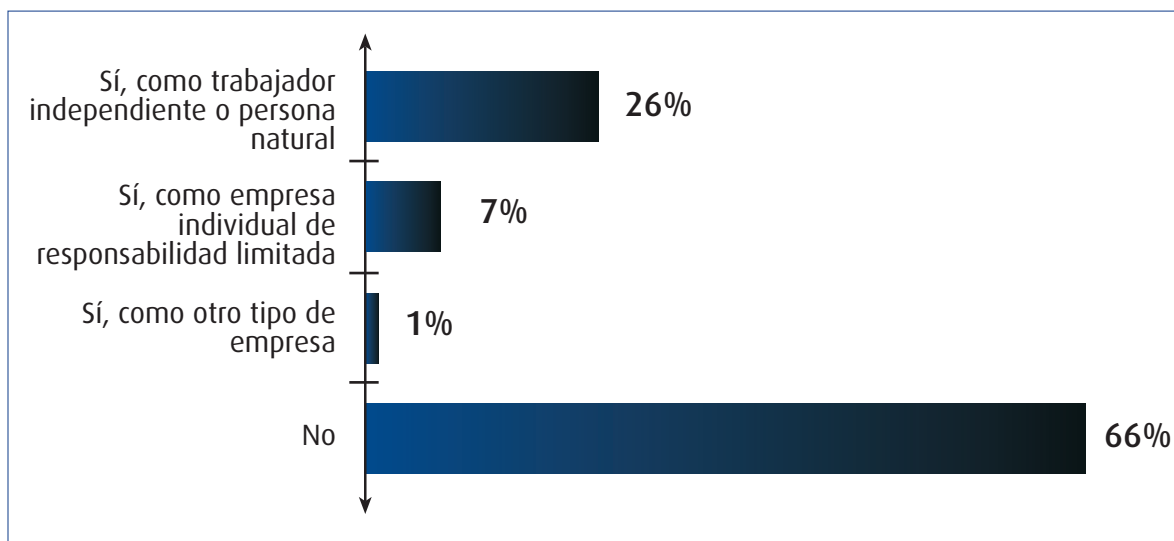
Entre las razones de los microempresarios de no estar acogidos a la ley MEF, la principal es que no la conocen, con un 77%, mientras que un 12% declara que el trámite es muy engorroso y un 6% cree no tiene ventajas para su empresa. Estos resultados muestran que es necesario, por un lado, mejorar la difusión del instrumento (especialmente diseñado para esta población objetivo), así como la simplificación de sus trámites.

Gráfico 17: Distribución porcentual de principal razón por la que no está acogido al régimen de microempresa familiar



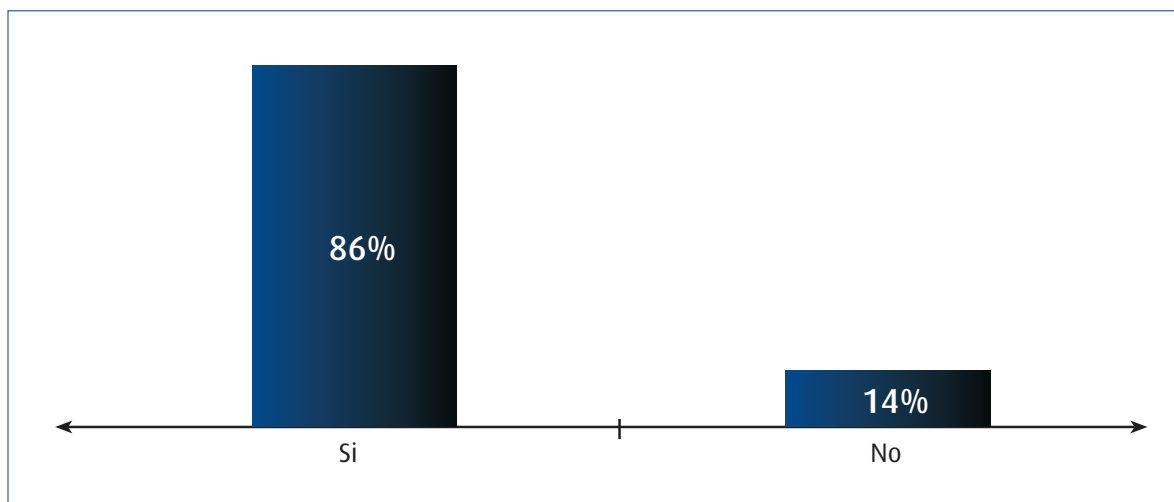
3.4.3. Inicio de actividad en Servicio de Impuestos Internos (SII)

Las microempresas de este segmento están afectas a la ley MEF (vía la cual pueden acceder a un procedimiento simplificado e integrado de inicio de actividades), pero también pueden formalizar su situación tributaria por medio de otras opciones en el Servicio de Impuestos Internos, por ejemplo, iniciando actividades y pagando IVA. Los resultados muestran que sólo un 7% ha iniciado actividades como empresa individual y un 26% como independiente, por lo que implica que un 66% de los entrevistados no tiene relación alguna con el SII y son completamente informales.

Gráfico 18: Porcentaje de Empresas que inició actividades en el SII según tipo de sociedad

3.4.4. Pago de Impuesto al Valor Agregado (IVA)

La iniciación de actividades no asegura la tributación, de ahí que sea relevante introducir la pregunta por separado. En este sentido, entre aquellos que han iniciado actividades como empresa un 86% reconocen pagar el IVA, lo cual nos da un 7% de microempresarios que pagan IVA mensualmente.

Gráfico 19: Porcentaje de empresas formales que paga IVA mensualmente

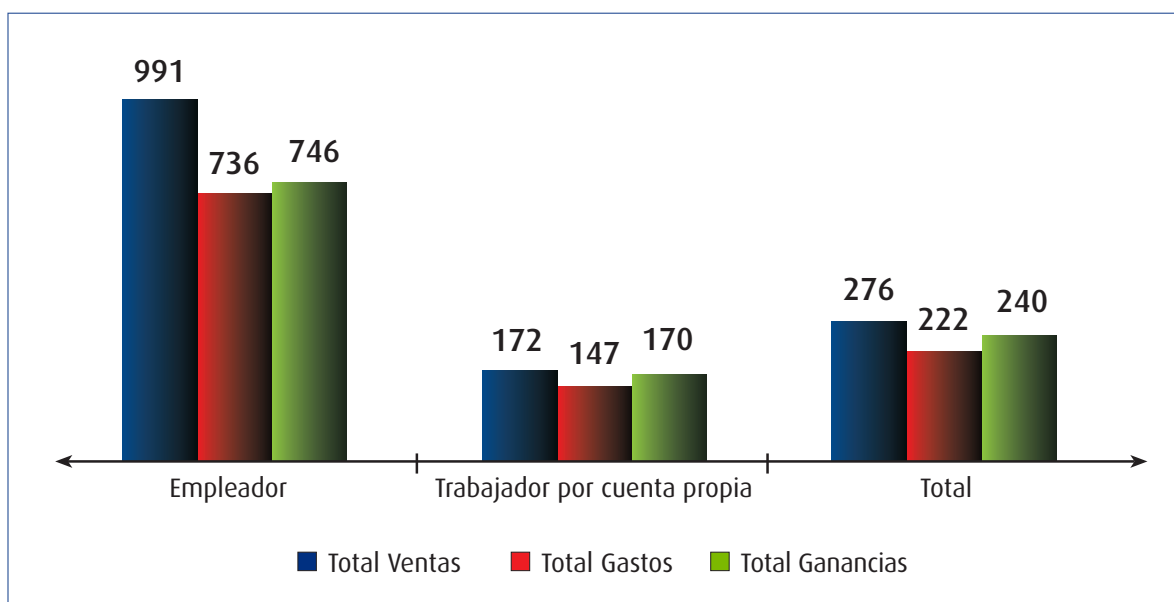
3.5. Características de la empresa

3.5.1. Ventas

Ventas Promedio

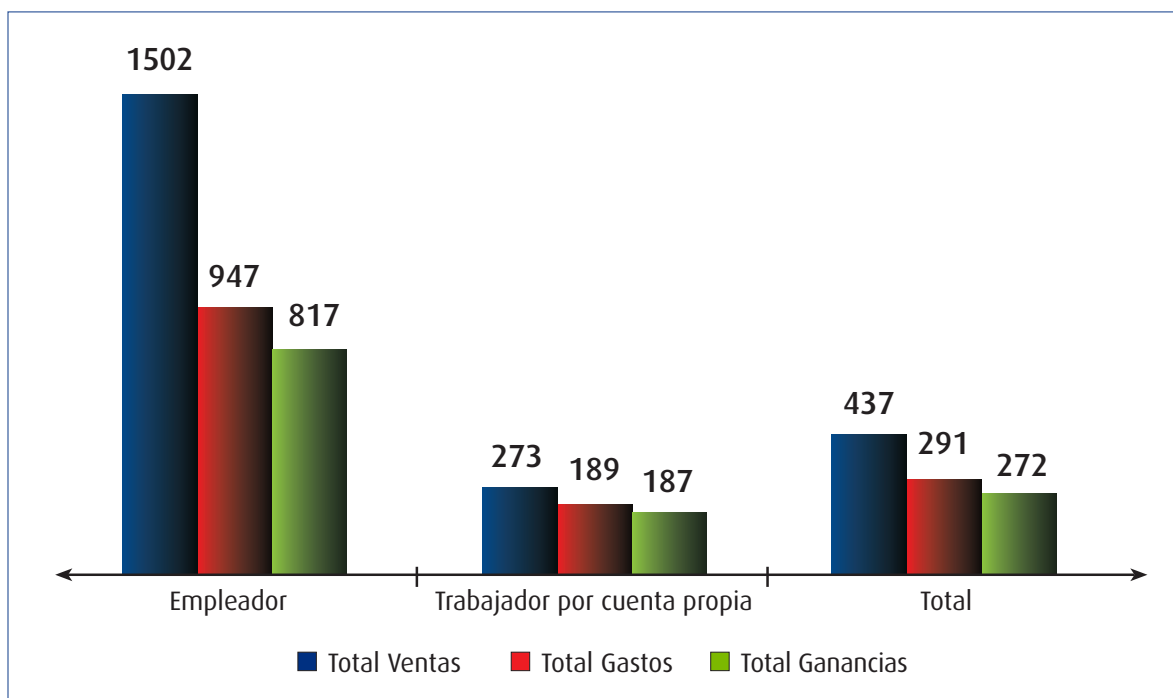
Una de las variables de mayor interés sobre el microemprendimiento es el nivel de ingresos que logran los emprendedores, como también el nivel de ventas y gastos. Dado que, en general, los microemprendedores no llevan una contabilidad formal y no tienen que presentar estos antecedentes frente a un ente fiscalizador, la información que proviene de la encuesta debe tomarse con cuidado. Tanto el ingreso como las ventas y los gastos son auto reportes, los cuales pueden tener un importante nivel de sesgo, a lo que se debe sumar que no existe un registro sobre que verificar o comparar la información, ya que, como se vio en la sección anterior, la mayor parte de los emprendedores no realiza declaraciones mensuales del IVA. Sin embargo, las comparaciones entre sub-grupos permite verificar si el auto reporte es consistente entre individuos.

Las variables de ventas, gastos y ganancias fueron consultadas para el mes de marzo del 2009. Al considerar el promedio de ventas por categorías las diferencias son importantes. El nivel de ventas promedio es de \$276.000, sin embargo los empleadores tienen ventas promedio de \$991.000, mientras entre los trabajadores por cuenta propia alcanzan sólo a los \$172.000. Similares diferencias se observan por gastos y ganancias.

Gráfico 20: Ventas promedio (M\$)

La porción de microempresarios que reportan no tener ventas es del 37%. Mientras entre los empleadores el porcentaje de empresas sin ventas es del 34%, entre los cuentapropistas ésta asciende a 37%. Por ello, si consideramos el promedio de ventas sin el grupo con ventas iguales a cero, los resultados son un poco mayores.

En efecto, al considerar sólo las empresas con ventas mayores que cero, entre los empleadores las ventas promedio mensuales ascienden a \$1.502.000, mientras que entre los trabajadores por cuenta propia éstas ascienden a \$273.000. Por otro lado en cuanto a las ganancias, los empleadores tienen ganancias promedio de \$817.000 y los cuentapropistas de \$187.000.

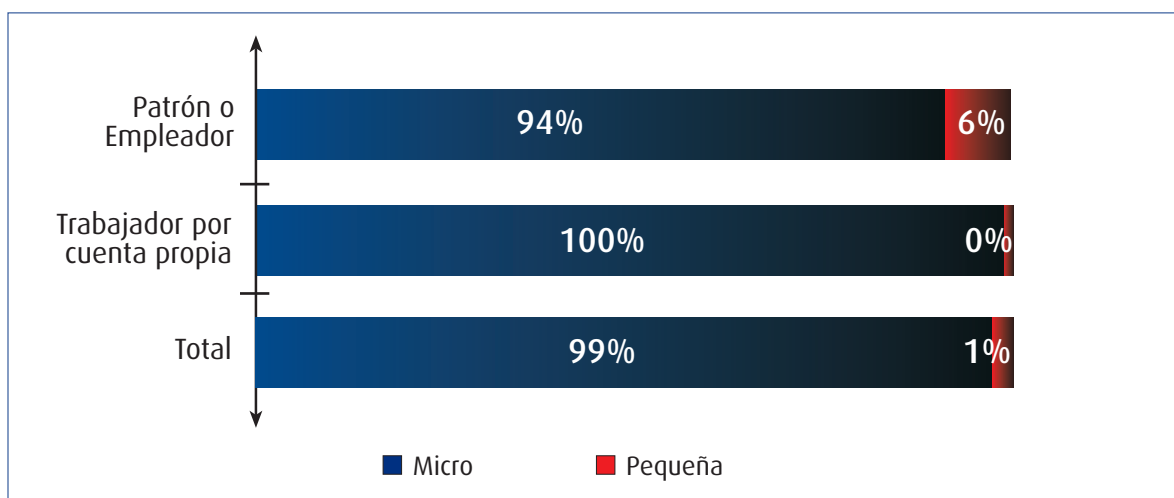
Gráfico 21: Ventas promedio excluidas ventas cero (M\$)

3.5.2. Distribución por Categorías de Ventas

El Servicio de Impuestos Internos clasifica a las empresas por tamaño de acuerdo a las ventas anuales de acuerdo al siguiente criterio:

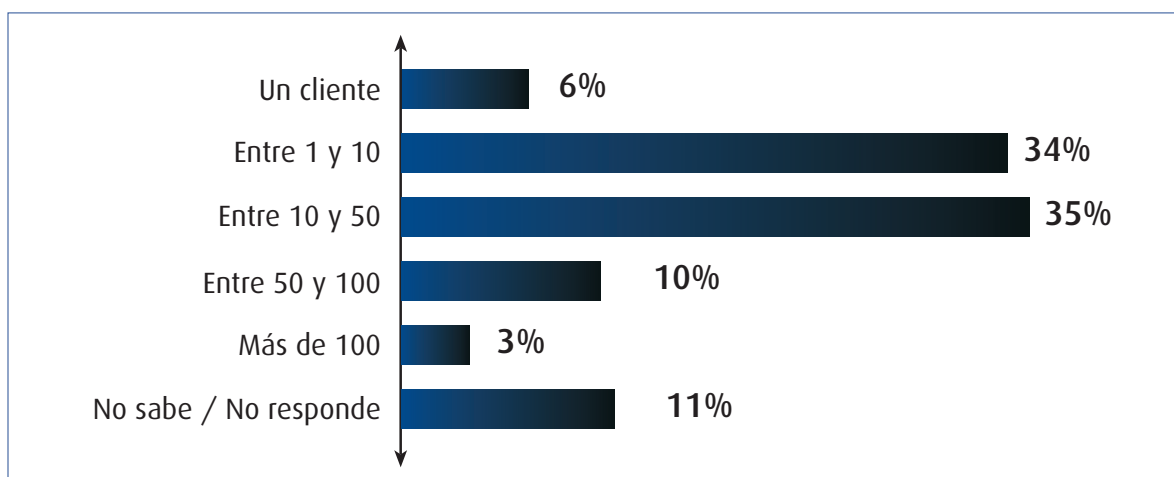
Categoría	Tramo de ventas anuales en UF (Valores aproximados)	Tramo de ventas anuales en pesos
Micro	0 a 2400	0 a 50 millones
Pequeña	2400,1 a 25000	50,1 a 500 millones
Mediana	25000,1 a 100000	500,1 a 2000 millones
Grande	más de 100000	más de 2000 millones

Entre los empresarios entrevistados se observa que el 99% del total corresponden efectivamente a microempresas según su tramo de ventas anuales, lo que aumenta al 99,63% entre los trabajadores por cuenta propia, mientras entre los empleadores las unidades que corresponden a microempresas alcanzan un 94%, con un 6% de empresas que superan las 2400 UF de ventas anuales.

Gráfico 24: Distribución porcentual de Tamaño de empresa según ventas

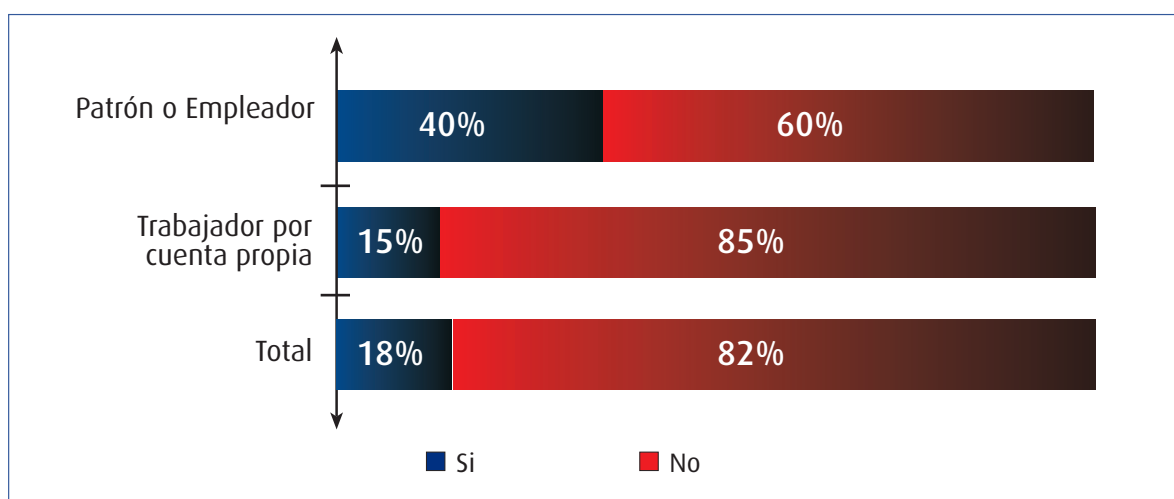
3.5.3. Acceso a mercados

La diversificación de las ventas es un aspecto relevante en la vulnerabilidad y capacidad de crecimiento que tienen los microemprendimientos. Al respecto se observa que sólo un 6% de los entrevistados tiene sólo un cliente, un 34% tiene entre 1 y 10 clientes y un 35% tiene entre 10 y 50 clientes, por lo tanto, un 40% tiene menos de 10 clientes y son probablemente uno de los grupos más vulnerables del emprendimiento.

Gráfico 25: Distribución porcentual del número de clientes

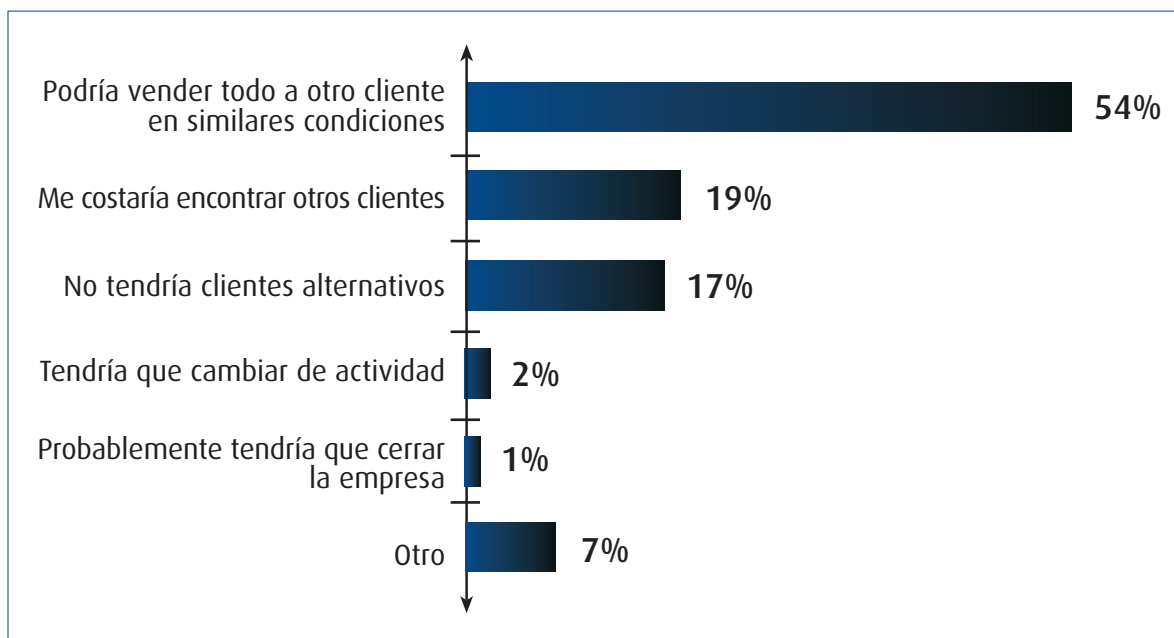
Otro aspecto relevante es si los microemprendedores cuentan con algún cliente que concentre una parte importante de sus ventas, para lo cual se consideró como cliente principal si éste contribuía a más del 10% de las ventas. Al respecto, un 18% de los microemprendedores posee un cliente principal, lo que aumenta al 40% entre los empleadores, mientras el 15% de los trabajadores por cuenta propia cuentan con uno.

Gráfico 26: Porcentaje de empresas que tienen un cliente principal



La importancia y dependencia del cliente principal también depende del efecto que éste tiene en el desarrollo de la actividad empresarial. Si el cliente principal deja de comprar el negocio, éste se puede ver seriamente afectado. Puestos frente a esta situación, un 54% de los entrevistados dice que podría vender a otro cliente en condiciones similares y sólo un 17% dice que no tendría clientes alternativos.

Gráfico 27: Distribución Porcentual de efectos sobre su empresa si cliente principal dejara de comprarle



3.5.4. Condiciones de crecimiento de la empresa

Con respecto al entorno de los negocios, las condiciones más relevantes que impiden el crecimiento de la empresa son la falta de financiamiento (39%) y la falta de demanda (34%). Dadas las desfavorables condiciones macroeconómicas del año 2009, será interesante comparar cómo evolucionan las respuestas cuando el ambiente económico mejore y evaluar si la falta de es demanda estacional o estructural.

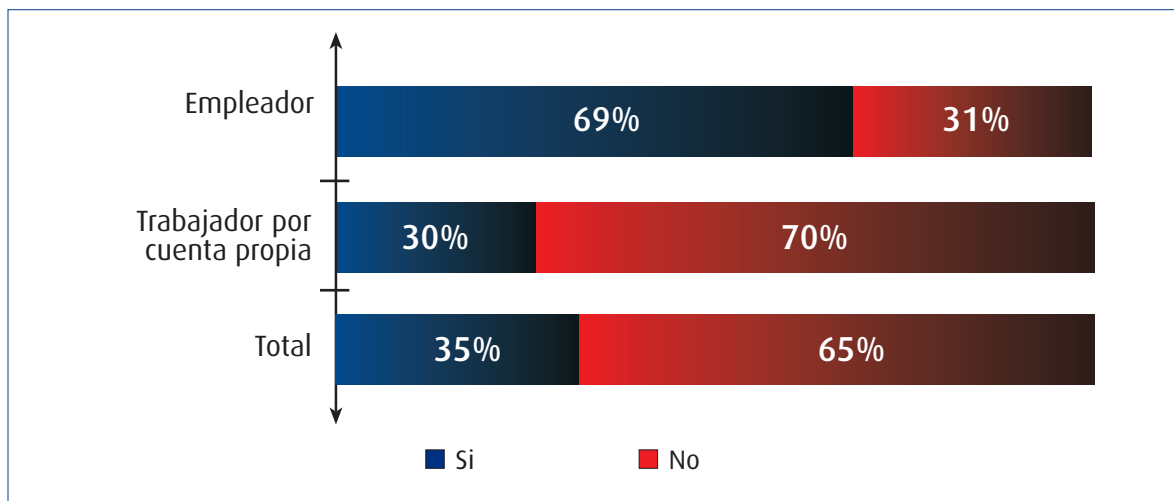
Gráfico 28: Distribución porcentual del principal aspecto que consideran más importante que impide el crecimiento de su microempresa o negocio



3.5.5. Contabilidad

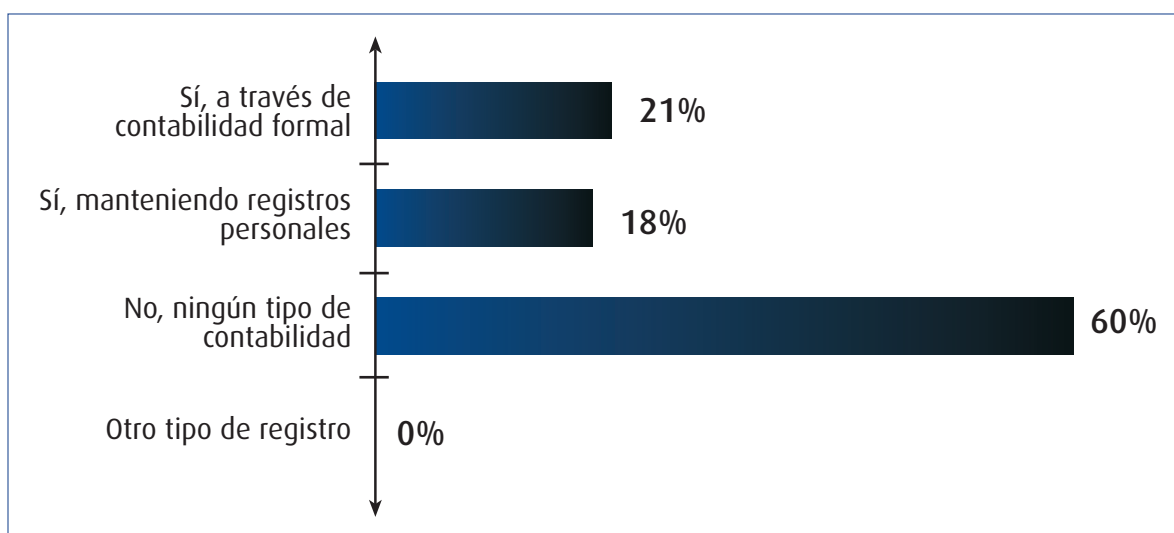
La contabilidad da cuenta del nivel de organización y formalización en términos de procesos de la empresa. Dado que entre las microempresas y, especialmente aquellas que se desenvuelven al interior del domicilio, es común el uso de activos e insumos del hogar en la actividad empresarial, generalmente no hay una clara separación entre la contabilidad del hogar y el negocio. Al respecto, se observa que gran parte de los empleadores llevan una contabilidad separada, con un 69%. Sin embargo, entre los trabajadores por cuenta propia, sólo el 30% reconoce separar la contabilidad del negocio con la del hogar.

Gráfico 29: Porcentaje de empresas que separa contabilidad del negocio según categoría ocupacional



En cuanto al registro de dicha contabilidad, de quienes llevan contabilidad, en general puede ser con igual probabilidad una contabilidad personal o una contabilidad formal.

Gráfico 30: Porcentaje de microemprendedores que llevan registro de contabilidad de su empresa



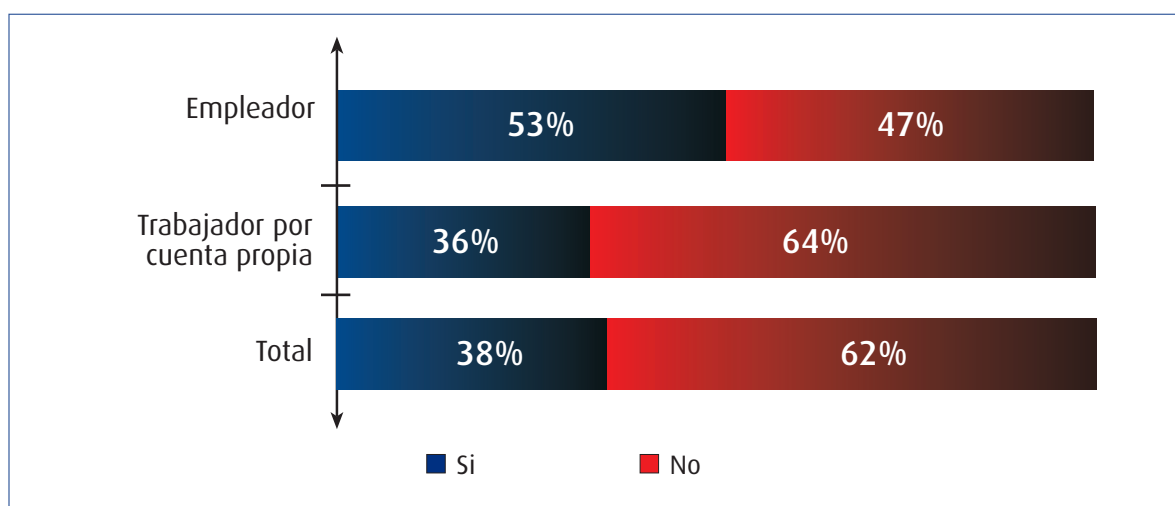
3.6. Relación con el Sistema Financiero

3.6.1. Endeudamiento

La falta de financiamiento es reconocido por los empresarios como el aspecto más relevante que impide el crecimiento de las empresas, por lo tanto es necesario establecer el porcentaje de ellos que efectivamente tiene acceso al sistema financiero. Además, dada la estrecha relación entre las contabilidades del hogar y de la actividad productiva en estas unidades, es importante abordar las distintas relaciones que establecen no sólo los empresarios, sino que también sus cónyuges con el sistema financiero, en tanto pueden hacer uso de distintos instrumentos para financiar su actividad comercial.⁽⁸⁾

Un primer aspecto a considerar es si los microempresarios cuentan con algún tipo de deuda, para luego profundizar en el tipo de instrumento por el cual han accedido a ésta. Al respecto se observa que sólo el 38% presentan algún tipo de deuda, situación similar a la de los trabajadores por cuenta propia, los cuales sólo se han endeudado en el 36% de los casos, mientras los empleadores exhiben una tasa de endeudamiento que asciende al 53%.

Gráfico 31: Porcentaje de microemprendedores que tienen algún tipo de deuda



(8)/ El cuestionario pregunta por las relaciones con el sistema financiero tanto para el entrevistado como para el cónyuge, como una manera de medir el acceso del hogar al sistema financiero.

Al profundizar en el tipo de deuda que han contraído, tanto para empleadores como para cuentapropistas el más trascendente es con casas comerciales, seguido por los créditos bancarios.

Gráfico 32a: Porcentaje de TCP que tiene deudas por alguno de los siguientes ítems o instituciones

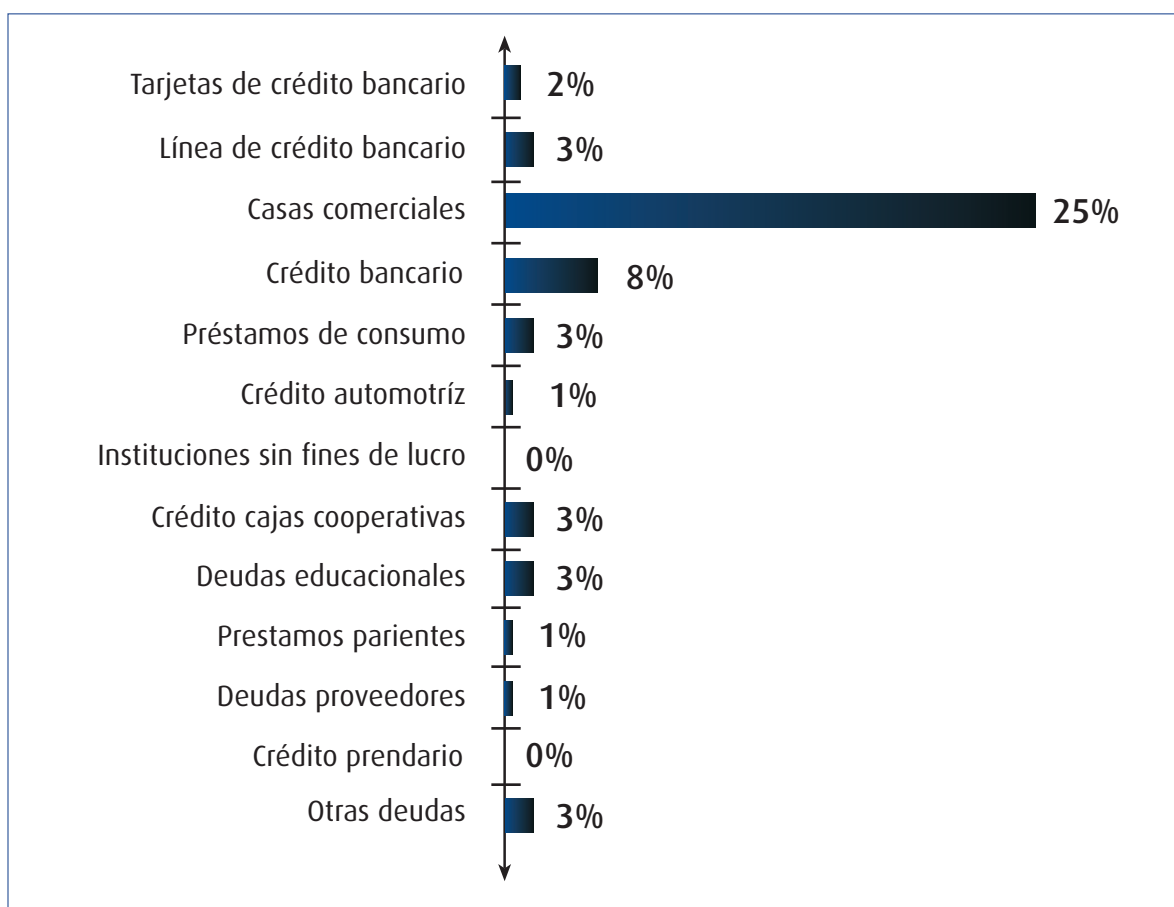
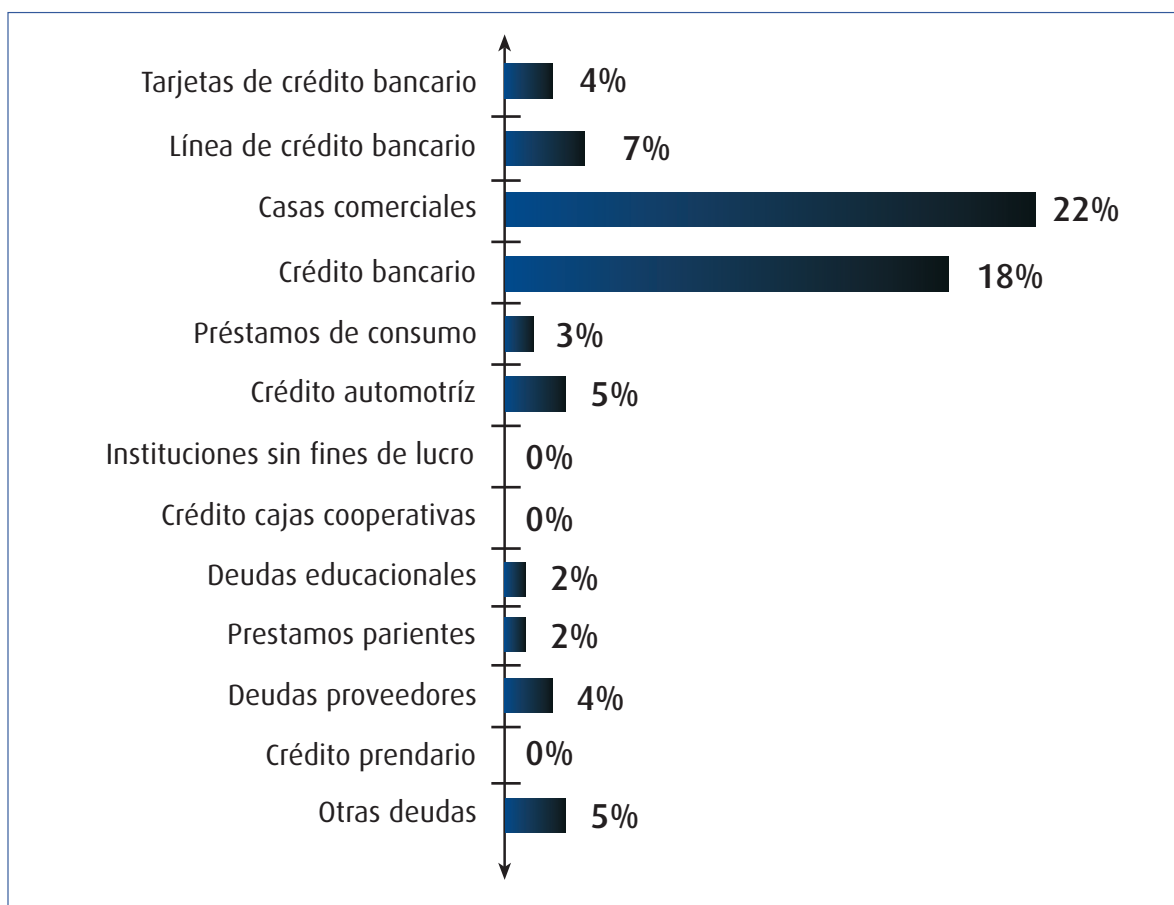


Gráfico 32b: Porcentaje de Empleadores que tiene deudas por alguno de los siguientes ítems o instituciones



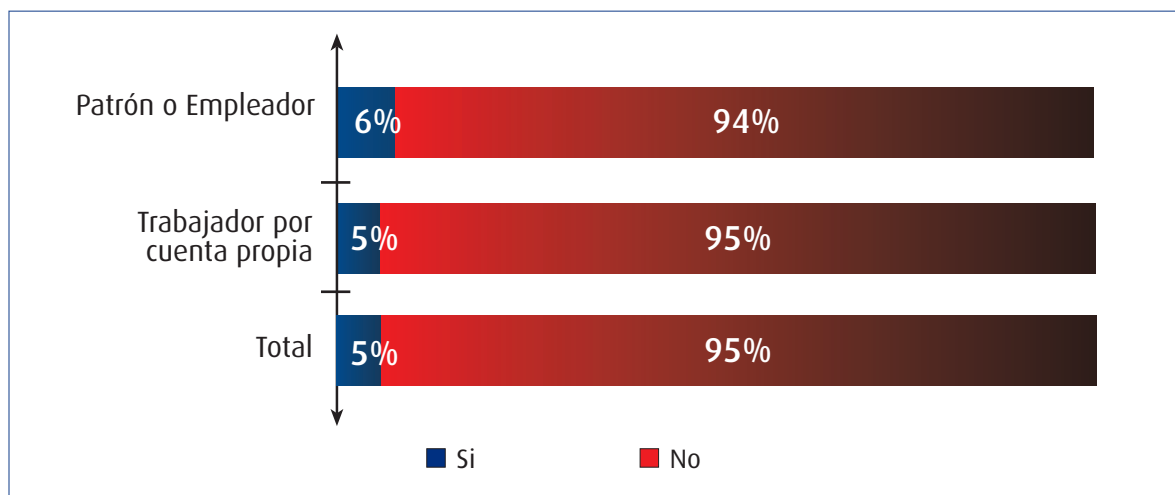
Los resultados muestran una relativa semejanza en relación a los créditos adquiridos con casas comerciales (22% empleadores y 25% trabajadores por cuenta propia), pero las diferencias significativas se observan en torno al uso del segundo instrumento de financiamiento, el que si bien se trata de créditos bancarios en ambos casos, su uso es más extendido entre empleadores (18% en relación al 8% de los cuentapropistas).

Otra diferencia importante dice relación con que los trabajadores por cuenta propia utilizan fuentes de financiamiento no explotadas por los empleadores tales como fundaciones, crédito cajas de compensación, cooperativas u otros; préstamos de parientes o amigos; crédito prendario o prestamista.

3.6.2. Acceso al Crédito

En cuanto a las limitantes del acceso a crédito, una baja proporción de empleadores (6%) y cuentapropistas (5%) reconoce haber sido rechazado en la solicitud de un crédito. Es importante considerar que las tasas de rechazo puedan ser bajas dada la inclusión de créditos de casas comerciales, los cuales son relativamente de fácil acceso para personas de bajos ingresos.

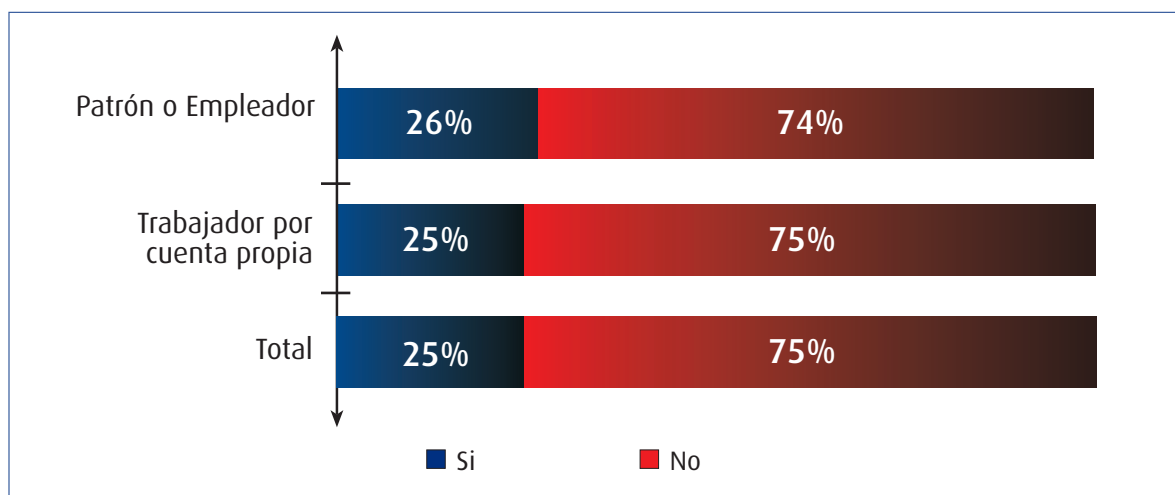
Gráfico 33: Porcentaje de microemprendedores que les han rechazado un crédito según categoría ocupacional



3.6.3. Morosidad

Una vez que se obtiene acceso al crédito la tasa de no pago entre los empleadores es del 26%, similar a la de los trabajadores por cuenta propia (25%). Nuevamente, será interesante investigar cómo varía la morosidad según el ciclo económico y si estos porcentajes cambian con la situación macroeconómica del país.

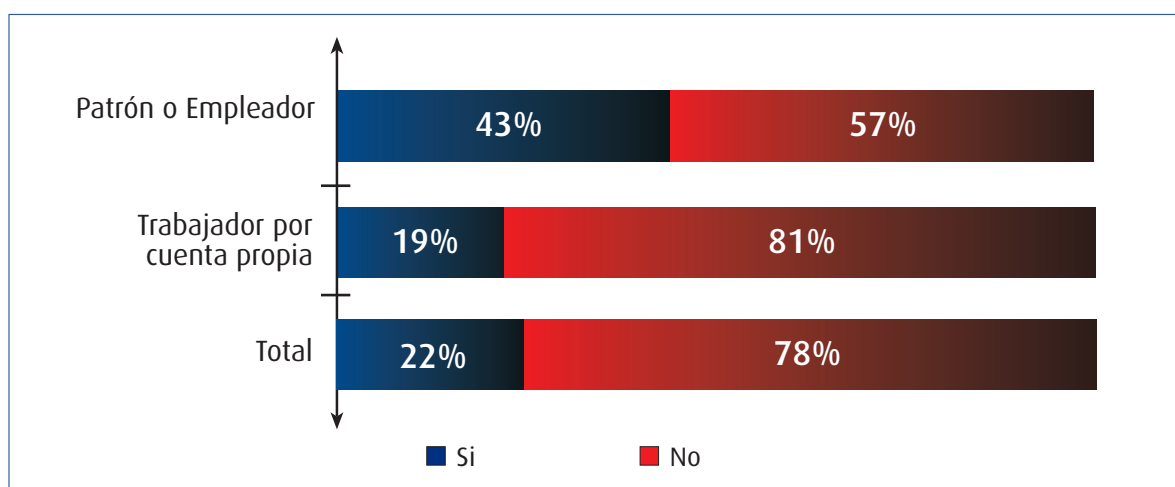
Gráfico 34: Porcentaje de microemprendedores que han tenido que dejar de pagar una deuda según ocupación principal



3.6.4. Ahorro

Los ahorros son la principal fuente del financiamiento inicial de la actividad empresarial y podría ser un importante determinante de su crecimiento, por medio de la reinversión en la empresa. Al respecto los empleadores tienen tasas de ahorro significativamente superiores que los trabajadores por cuenta propia, con un 43% versus el 19% respectivamente.

Gráfico 35: Porcentaje de microemprendedores que tienen ahorros o inversiones



En cuanto al tipo de ahorro, tanto para empleadores (25%) como para los trabajadores por cuenta propia (10%), su principal fuente para mantener los ahorros dice relación con las cuentas de ahorro. Asimismo, otros tipos de ahorro importantes para ambas ocupaciones son el ahorro para la vivienda en una entidad bancaria y tener el dinero en el hogar.

Gráfico 36a: Porcentaje de TCP que declara tener alguno de los siguientes ahorros

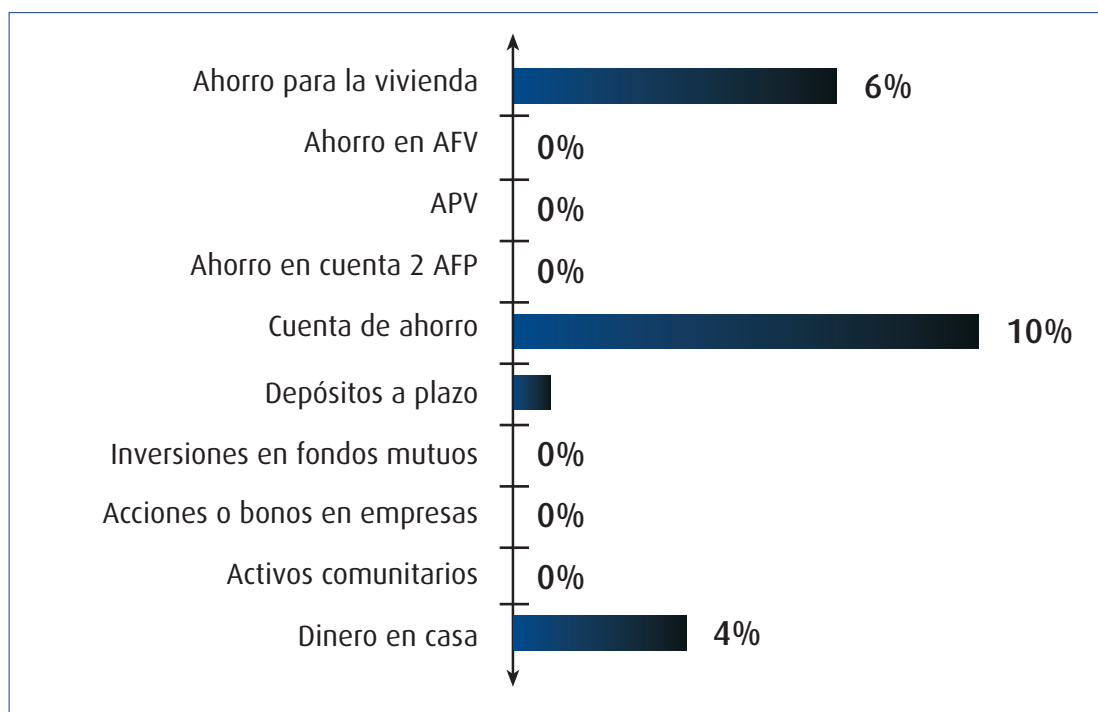
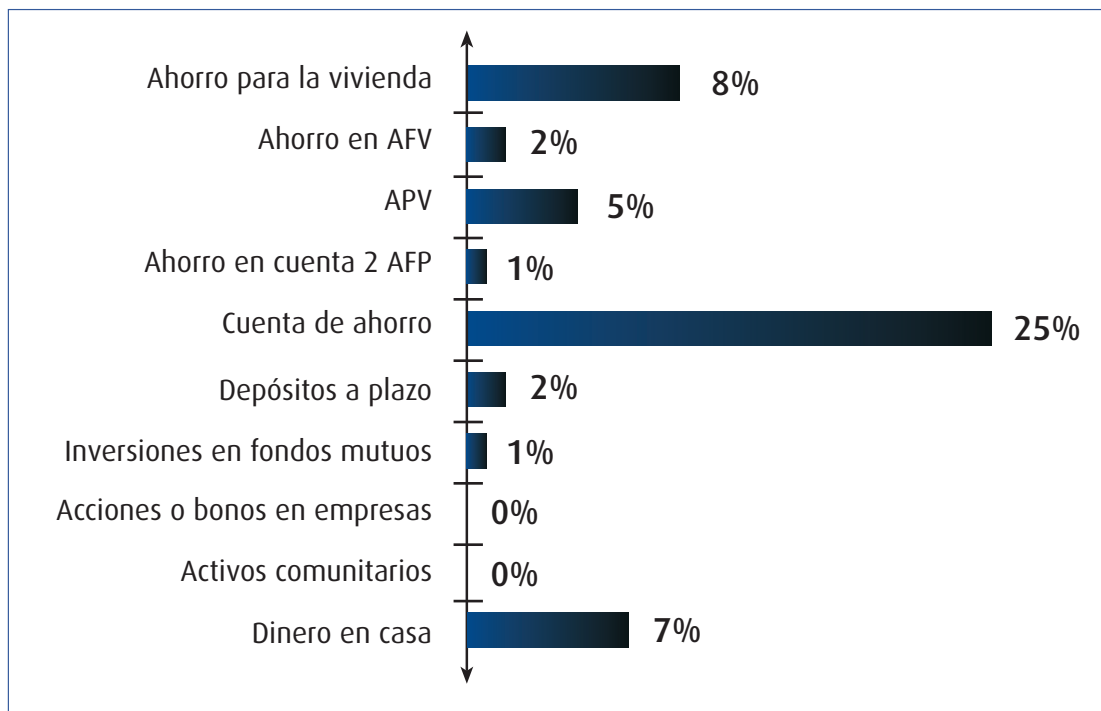


Gráfico 36b: Porcentaje de empleadores que declara tener alguno de los siguientes ahorros

3.7. Relación con Instrumentos de Fomento (IF)

3.7.1. Conocimiento

Existe un importante número de programas que tienen como grupo objetivo a los microemprendedores, por lo tanto es de gran importancia saber el nivel de conocimiento y uso que ellos hacen de estos instrumentos y las razones por las cuales podrían no acceder a ellos.

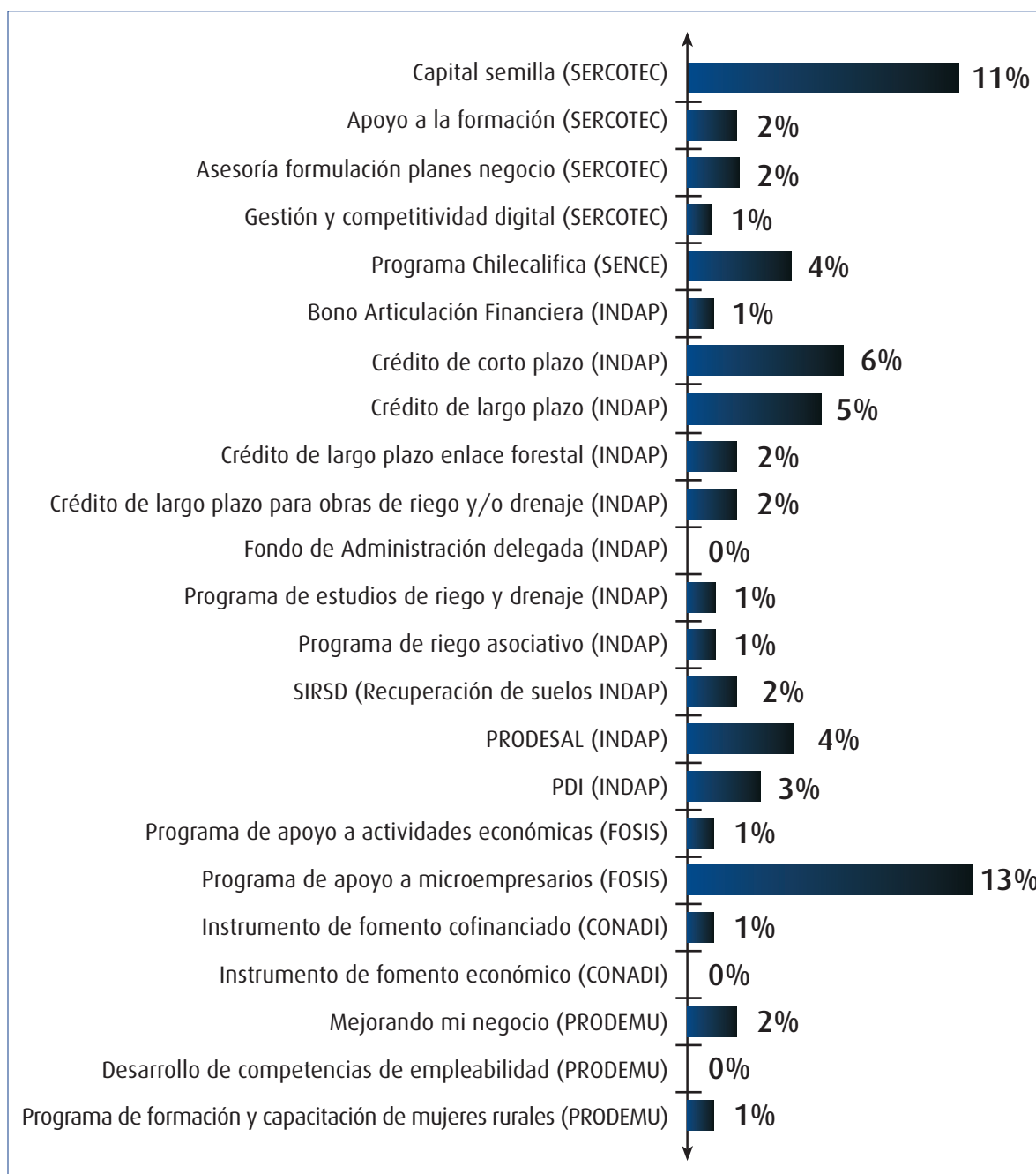
Los resultados de la EME muestran que, en promedio, entre los empleadores hay un mayor grado de conocimiento de los instrumentos de apoyo estatales, no obstante ello los niveles son bastante bajos, donde el de mayor conocimiento alcanza un 13%, correspondiendo al Programa de Apoyo al Microemprendimiento de FOSIS, seguido por el Programa Capital Semilla de SERCOTEC con un 11%. En relación a los trabajadores por cuenta propia, los dos programas de mayor conocimiento son el

de ChileCalifica de SENCE y el de Apoyo al Microemprendimiento de FOSIS, con un 8 y 7% respectivamente.

Gráfico 37a: Porcentaje de TCP que conoce alguno de los siguientes instrumentos de fomento productivo:



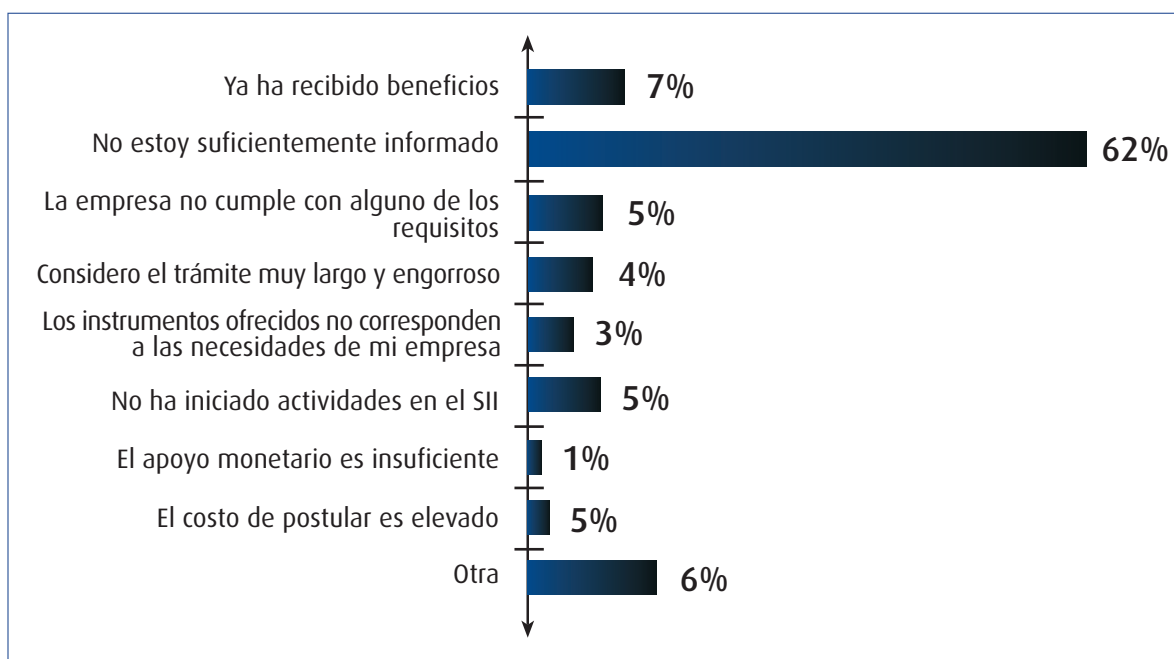
Gráfico 37b: Porcentaje de empleadores que conoce alguno de los siguientes instrumentos de fomento productivo:



3.7.2. Razón no solicita

Dado el bajo conocimiento de los instrumentos de apoyo estatales, no es sorprendente que la principal razón de la no solicitud se encuentre relacionada con el desconocimiento de los programas. Así, el 62% de los microemprendedores no los solicita porque no los conoce, siendo por lejos la categoría más importante.

Gráfico 38: Distribución porcentual del principal motivo por el cual no solicitó instrumentos de fomento



3.8. Test de habilidades

3.8.1. Habilidades cognitivas

Una de las principales novedades de esta encuesta es la inclusión de variables que intentan medir habilidades cognitivas y no cognitivas. Un parte importante de la literatura académica busca descifrar cuáles son las características que hacen que alguien sea un “buen emprendedor”, por lo que la inclusión de estas preguntas tiene como intención el ayudar a entender qué variables están asociadas con el éxito empresarial y, además, ayudará a encontrar efectos causales de distintas políticas públicas, ya que nos permite considerar una mayor cantidad de elementos en el análisis.⁽⁹⁾ Para medir las habilidades cognitivas se les pidió a los entrevistados restar 7 cinco veces partiendo de 100. La siguiente tabla muestra la proporción de personas que contestó correctamente en cada intento

Tabla 3.8.1: Porcentaje de Respuestas Correctas

Respuesta	1º Cálculo	2º Cálculo	3º Cálculo	4º Cálculo	5º Cálculo
Incorrecta	9	52	57	58	56
Correcta	69	48	43	41	44
No contesta	22	0	1	0	0
Total	100	100	100	100	100

Se aprecia que un 22% no contestó la primera vez, mientras que un 69% respondió correctamente. Las personas que no respondieron en el primer cálculo dejaron de responder en los siguientes, dentro de las personas que sí respondieron se puede observar que el porcentaje de respuestas correctas se mantiene en torno al 45%.

(9)/ En el caso de la literatura de emprendimiento se pueden mencionar los trabajos de Lazear (2005), Mel et. Al. (2008) y Blanchflower y Oswald (1998).

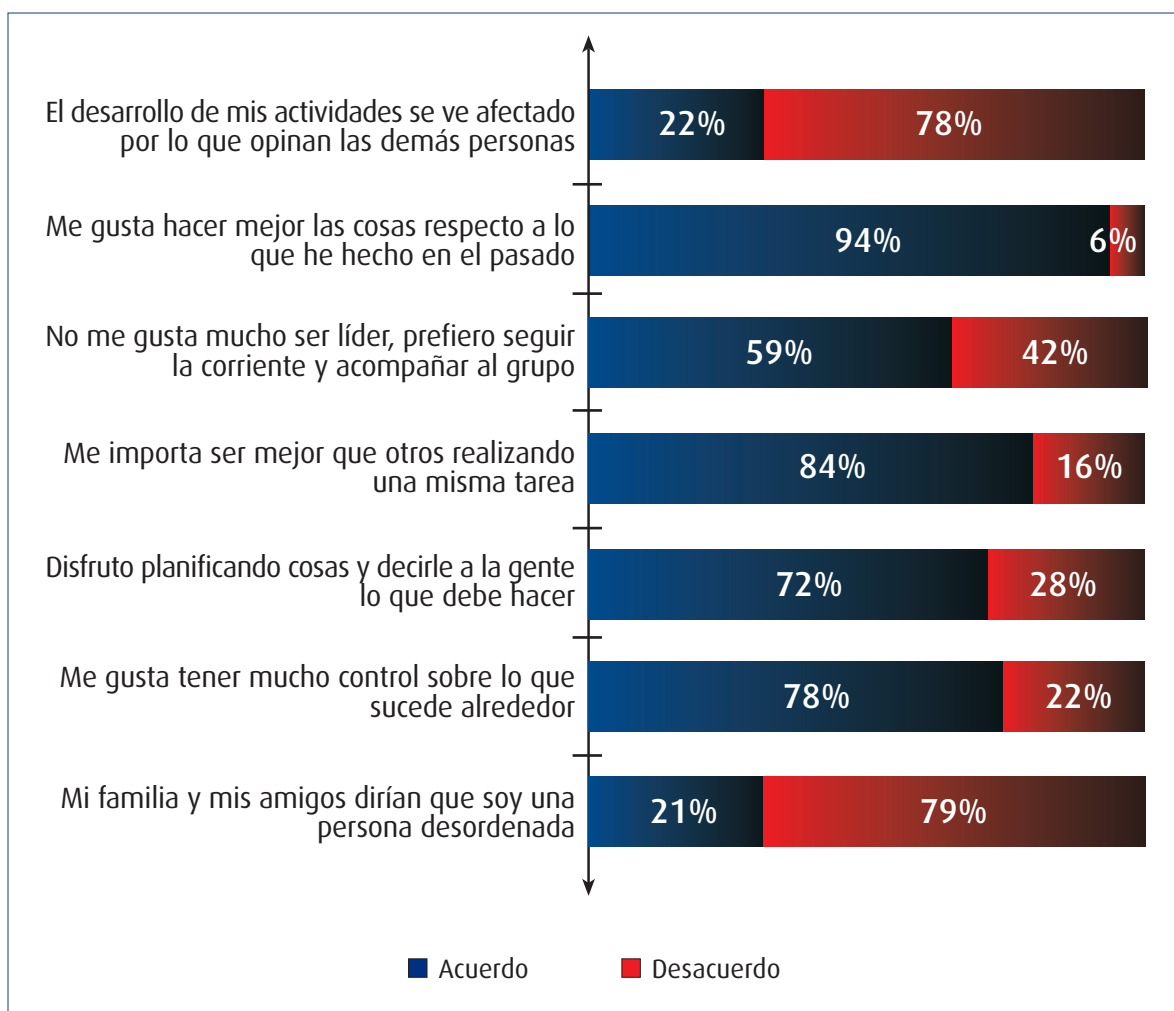
La tabla 2 muestra el número de veces que las personas contestaron correctamente, un 34% contestó las 5 veces adecuadamente.

Tabla 3.8.2: Número de veces que contesta correctamente

Puntaje	%
0	9,0
1	34,4
2	13,0
3	4,0
4	5,3
5	34,3
Total	100,0

3.8.2. Habilidades no cognitivas

El cuestionario también incluye un set de preguntas que buscan determinar el nivel de confianza en sí mismo que tienen los microemprendedores. En efecto, se observa que a un 94% les gusta mejorar lo hecho en el pasado, un 84% de los entrevistados le gusta realizar similares tareas mejor que el resto, pero sólo un 42% señala que disfruta siendo un líder.

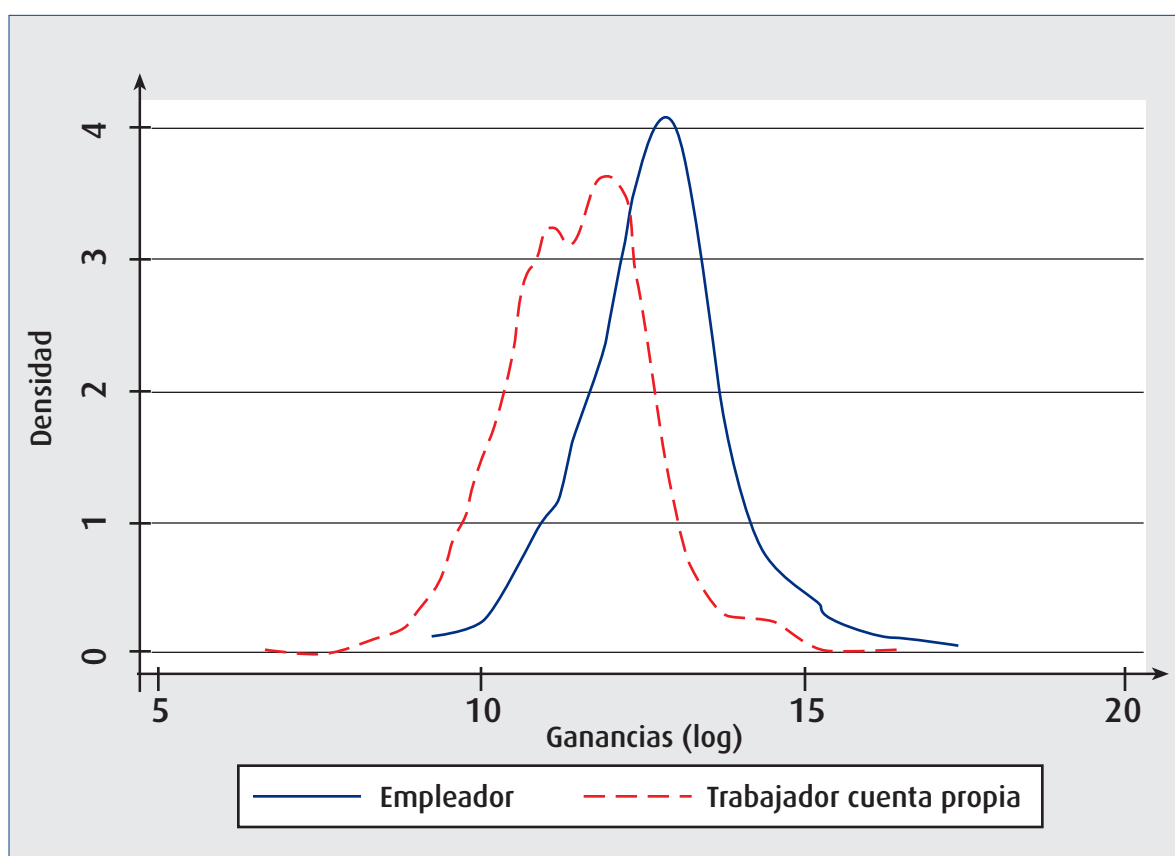
Gráfico 39: Test de autoconfianza

3.9. Diferencias en Ganancias

3.9.1. Análisis para diferentes clasificaciones

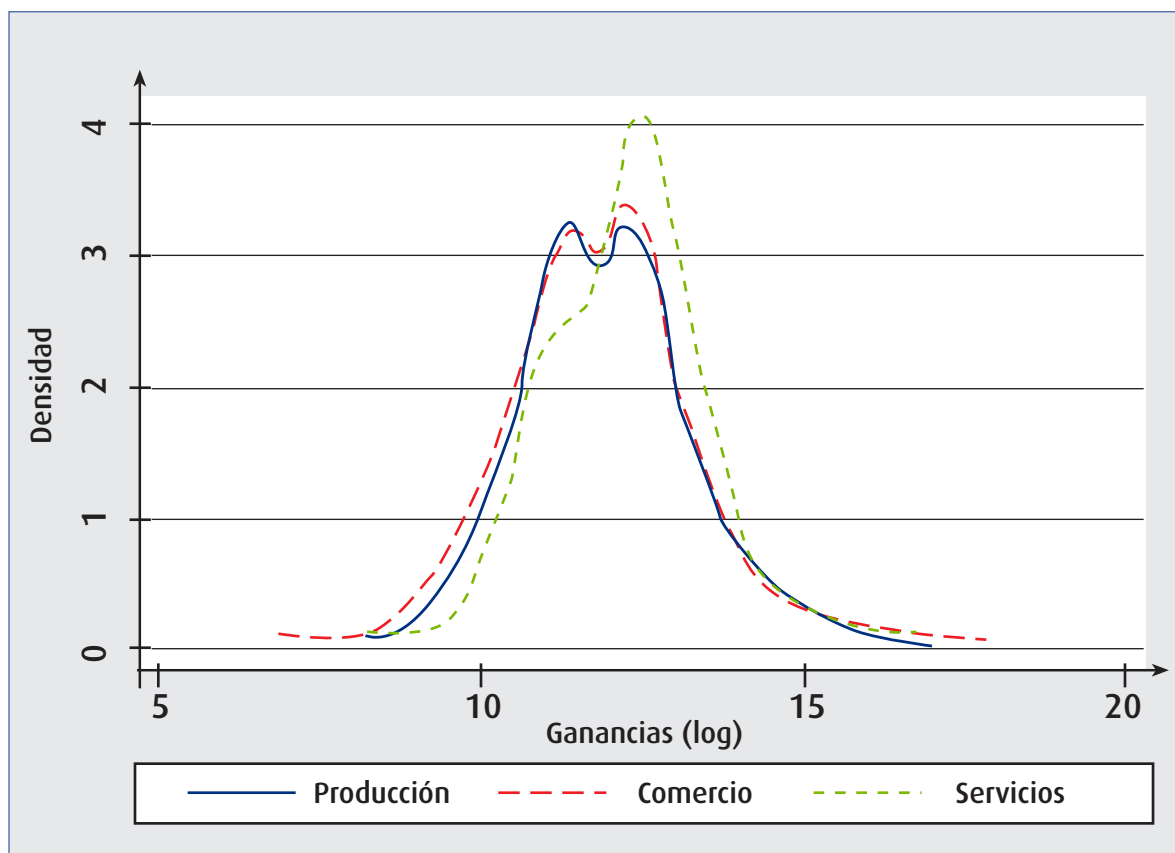
Al analizar la distribución de ganancias de los microemprendimientos se observan diferencias según el tipo de empresa. En cuanto a la magnitud, se puede observar que los empleadores obtienen, en promedio, ganancias más altas respecto a los cuentapropistas y exhiben una mayor dispersión de las mismas. No obstante lo anterior, justamente la mayor concentración se encuentra en un rango de ganancias compartido por los trabajadores por cuenta propia con mayores ganancias.

Gráfico 40: Distribución de Ganancias según Ocupación

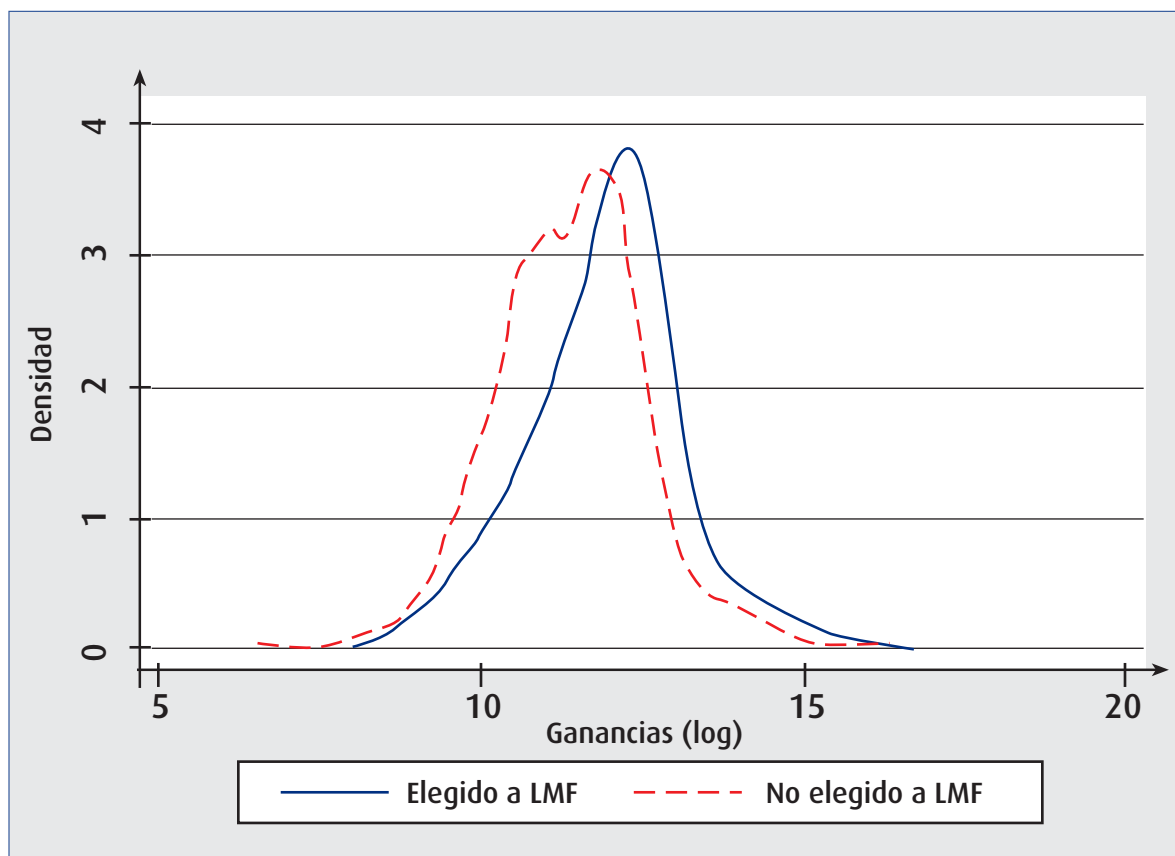


En cuanto a la distribución de ganancias según el sector de actividad en que se desempeñan las microempresas, se observa que aquellas que realizan actividades de servicios tienen, en promedio, un nivel mayor de ganancias relativo a los sectores de producción y servicios.

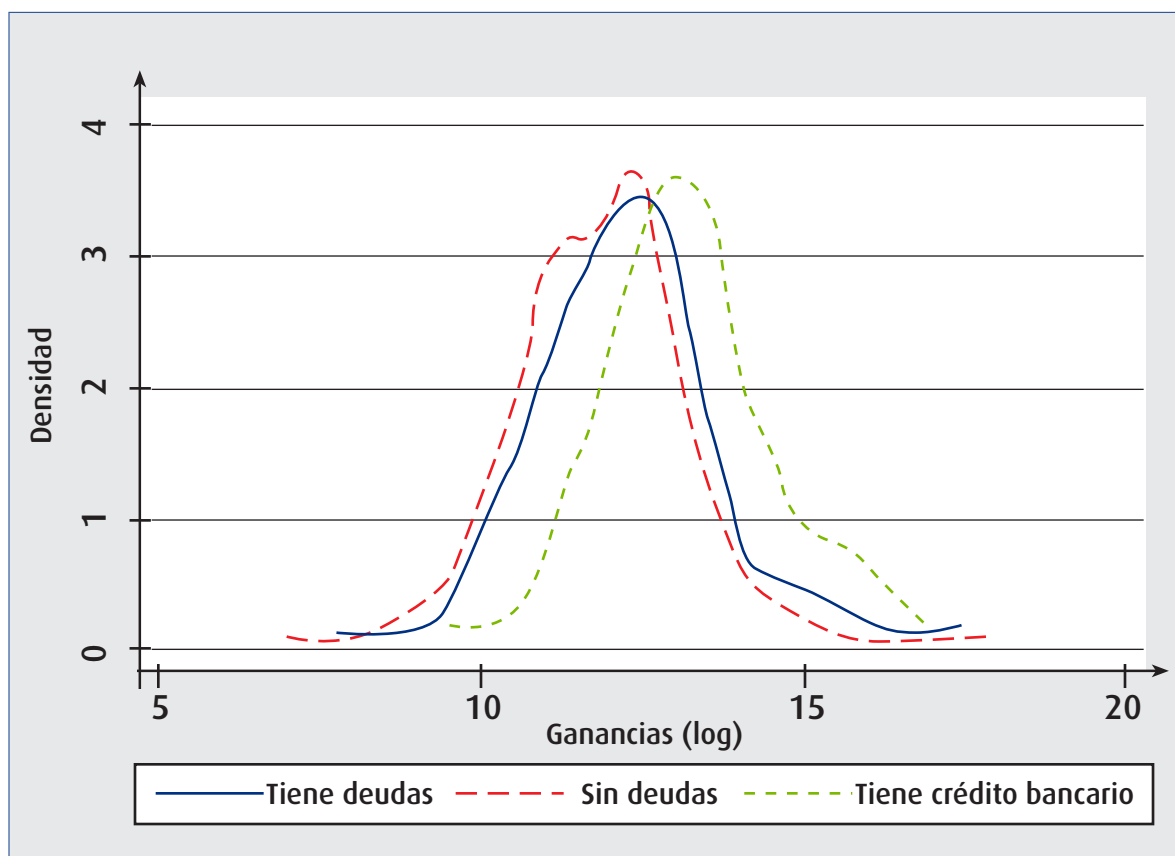
Gráfico 41: Distribución de Ganancias según Actividad



Por su parte, las empresas que se han formalizado por medio de la Ley de Microempresa Familiar exhiben, en promedio, mayores niveles de ganancias que aquellas que no lo han hecho. Lo anterior no implica que el acogerse a este régimen permita aumentar los beneficios, es posible también que las empresas más grandes y más exitosas aprovechen este régimen. Es necesario estudiar cual es el verdadero efecto del régimen.

Gráfico 42: Distribución de Ganancias según acogido a Ley Microempresa Familiar

Las empresas con acceso al sistema financiero, especialmente con acceso a crédito bancario, tienen en promedio un mayor nivel de ganancias. Nuevamente, no es claro cual es la relación de causalidad, ya que puede ser que el acceso al mercado financiero permita mejorar las ganancias de la empresa, pero también es posible que los bancos seleccionen al emprendimiento que ha mostrado mejores resultados.

Gráfico 43: Distribución de Ganancias según Deudas

4. Consideraciones Finales

Esta encuesta se propuso caracterizar a las empresas más pequeñas del país y, en particular, al sector informal, logrando realizar los primeros hallazgos sobre este sector. Sin embargo, queda camino por recorrer para lograr una buena caracterización de los microemprendimientos del país, donde se debe mejorar la estrategia de levantamiento de la encuesta, pues como se mencionó en el documento, por diversas situaciones, sólo se pudo entrevistar un 34% de la muestra original. La relativamente baja tasa de respuesta indica que se deben tomar con precaución los resultados de la EME y, aunque la estadística descriptiva a nivel nacional coincide con otras fuentes de información, algunos resultados más desagregados pueden estar sesgados. A pesar de estos resultados, la EME representa un esfuerzo significativo en la mejora de información del microemprendimiento en Chile y ayudará a sentar las bases para las próximas rondas de la encuesta.

En ese sentido, un desafío que hay para el segundo levantamiento de la encuesta es lograr construir un panel de microemprededores que permita una mejor comprensión de las dinámicas y crecimientos de éstos, identificando aquellas variables más relevantes que explican su éxito.

Por otro lado a partir de los resultados de esta primera encuesta se pueden realizar los siguientes análisis:

- Los resultados de la EME muestra que existen diferencias importantes entre quienes tiene la capacidad de contratar trabajadores (empleadores) y quienes no (cuenta propia). Los empleadores tienen mayores ingresos, mayor acceso al sistema financiero, ahorran más y tienen mayores niveles de formalización.
- Se encontró también que entre los emprendedores existe una baja valoración de la capacitación y un alto desconocimiento de los programas de gobierno, como la Ley de Microempresa Familiar, y de los diversos instrumentos que ofrece FOSIS, SENCE, INDAP, SERCOTEC y CONADI.



Departamento de Economía
Universidad de Chile



GOBIERNO DE
CHILE
MINISTERIO DE ECONOMÍA
FOMENTO Y TURISMO

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

www.observatorioempresas.cl