



# Emprendimiento Formal e Informal en Chile

Análisis a partir de los resultados de la Tercera Encuesta de Microemprendimiento 2013

**División de Estudios  
Ministerio de Economía**

**Diciembre 2013**

## Resumen:

El informe realiza una caracterización y comparación de los emprendedores según su situación de formalidad usando los resultados de la 3ª Encuesta de Microemprendimiento realizada entre mayo y julio 2013. El boletín analiza las razones de informalidad, las características del emprendimiento como macro-zona geográfica, sector económico, fuentes de financiamiento, motivación para emprender y generación de empleo, y características del emprendedor como género, conformación del hogar, edad, nivel educacional y nivel de ingresos o ventas.

## Resumen Ejecutivo

El presente documento entrega evidencia sobre la diferencias entre los emprendedores formales e informales sobre la base de la 3ª Encuesta de Microemprendimiento 2013. El Ministerio de Economía definió como emprendimiento formal a aquel que declara haber iniciado actividades en el Servicio de Impuesto Internos (SII).

Del análisis realizado destacan los siguientes resultados:

- **La mayoría son formales:** Del total de 1.753.505 emprendedores, el 52% son formales y el 48% son informales.
- **Potencial de formalización:** 36% del total de emprendedores informales presenta potencial de formalización, lo que equivale a más de 324.000 emprendedores.
- **Informalidad en la Zona Sur:** la Zona Sur es la que presenta mayor nivel de informalidad, en donde el 63% de los emprendedores son informales.
- **Actividades extractivas:** el 88% de los pescadores y el 72% de los agricultores son informales.
- **Emprendedores informales nacen por necesidad:** el 57% de los emprendedores informales nace por necesidad, mientras que los formales en un 48% nacen por oportunidad.
- **Importancia de los recursos o ahorros propios:** el 68% de los emprendedores formales y el 60% de los informales señala que los ahorros propios son la principal fuente de financiamiento para el inicio de la actividad.
- **Los formales generan más empleo:** sólo un 15% de los emprendedores informales tienen trabajadores, mientras que de los formales el 45% si tiene. En promedio entre los que tienen trabajadores, los informales tienen 1 trabajador y los formales 8.
- **Leves diferencias de género:** las mujeres representan el 35% de los emprendimientos formales y el 41% de los emprendimientos informales; y representan el 38% del total de emprendedores del país.
- **Casados tienden a ser menos informales:** el 39% de los casados son informales, mientras que el 66% de los solteros lo es.
- **Informalidad en los jóvenes:** el 83% de los jóvenes entre 15 y 24 años es informal, representando el 6% del total de informales y sólo el 1% de los formales.
- **Diferencias en educación:** de los emprendedores formales, un 12% terminó educación básica, un 44% educación media y un 45% educación superior, mientras que de los informales, un 39% completó educación básica, un 48% educación media y sólo un 13% completó sus estudios superiores.
- **Los formales ganan más:** Mientras que un 66% de los emprendedores informales ganan a lo más \$193.000 mensuales, sólo un 17% de los formales se encuentra en ese tramo. En el otro extremo, se tiene que el 13% de los formales ganan sobre \$4,5 millones mensuales, mientras que sólo un 1,5% de los informales lo hacen.

## 1 Introducción

El presente estudio realiza una caracterización de los emprendedores según su situación de formalidad usando los resultados de la 3era Encuesta de Microemprendimiento (EME), levantada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Dicha encuesta tiene como objetivo principal, lograr a través de la implementación de una encuesta a hogares, una caracterización de la heterogénea realidad de los microemprendimientos del país, donde la población objetivo son los trabajadores por cuenta propia o empleadores que conforman el conjunto de trabajadores independientes. Es por esto que, la unidad de información es el mismo trabajador por cuenta propia o empleador que haya sido entrevistado en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) que realiza el INE y se autoclasificó en dicha categoría laboral.

Entre las mejoras metodológicas en esta tercera versión de la encuesta destaca que el plazo transcurrido entre la confección del marco muestral y la realización de la EME, se avanzó significativamente. En la III EME el periodo de referencia es el trimestre marzo-abril-mayo 2013 y el levantamiento se hizo en mayo-junio-julio 2013; en cambio en la segunda encuesta, el trimestre de referencia fue marzo-abril-mayo 2009 para aquella parte del marco muestral perteneciente a la ENE y marzo-abril-mayo del 2008 para la sección panel correspondiente al marco muestral utilizado en la primera versión de la encuesta, mientras que el levantamiento se hizo en mayo del 2011. Con esto, se disminuye significativamente la probabilidad de que el trabajador independiente haya cambiado de situación laboral en dicho periodo<sup>1</sup>.

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

Tras esta breve introducción, en la segunda sección del presente boletín se muestra una primera caracterización de los emprendedores según formalidad, luego en la tercera parte se realiza una caracterización de los emprendimientos según su distribución geográfica, sector económico, fuentes de financiamiento, motivación para emprender y generación de empleo. En la cuarta sección, se muestra una caracterización de los emprendedores según género, conformación del hogar, edad, nivel educacional y nivel de ingresos o ventas. La última sección concluye.

---

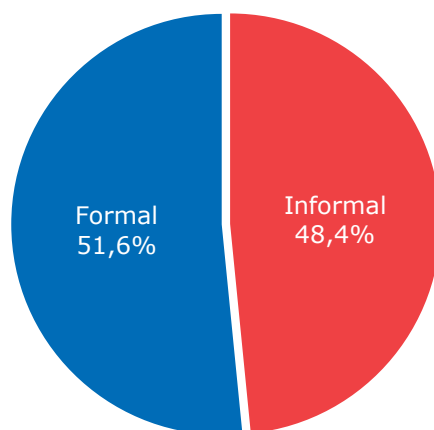
<sup>1</sup> Fe de erratas: En una versión anterior del documento se hacía una referencia adicional a un cambio en tipo de informante. En rigor, no hubo cambio en el tipo de informante, este sigue siendo directo, solamente se hizo explícito en la metodología de la tercera versión.

## 2 Antecedentes generales

Dado que no existe un amplio consenso para definir cuándo un emprendimiento es formal o no, la caracterización de los emprendimientos según situación de formalidad, exige establecer un criterio. Para efectos de este estudio, se consideró que una empresa es formal si ha iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII) ya sea como trabajador independiente, persona natural, Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda.) o algún otro tipo de sociedad.

Según este criterio, los datos recogidos por la encuesta muestran que en Chile existen 1.753.505<sup>2</sup> emprendedores. De este total, se ha determinado que un 51,6% corresponde a independientes formalizados (904.171) y un 48,4% a informales (849.097).

**Gráfico 1. Distribución porcentual de emprendedores formales e informales**  
(% sobre total de emprendedores)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

De los formales, 28,4% inició actividades como trabajador independiente, 53,7% como personal natural, 14,5% como E.I.R.L o Ltda., y un 3,4% como otro tipo de empresa.

Adicionalmente, se tiene que un 18,5% lo hizo en los últimos 3 años, 35,2% entre los años 2000 y 2009, 22,7% en la década de los noventa, 14,5% en la década de los ochenta y el resto en años anteriores.

En cuanto al sistema contable llevado a cabo por el negocio, empresa o actividad, se puede observar que de los emprendedores formales, un 70,5% registra las cuentas a través de contabilidad formal, un 12,8% mantiene registros personales y un 16,7% no tiene ningún tipo de contabilidad. Dentro de los emprendedores informales en cambio, un 0,6% dice tener contabilidad formal, un 18,5% mantiene registros personales y un 80,9% no tiene ningún tipo de contabilidad.

---

<sup>2</sup> En el periodo de referencia.

## 2.1 Razones de informalidad

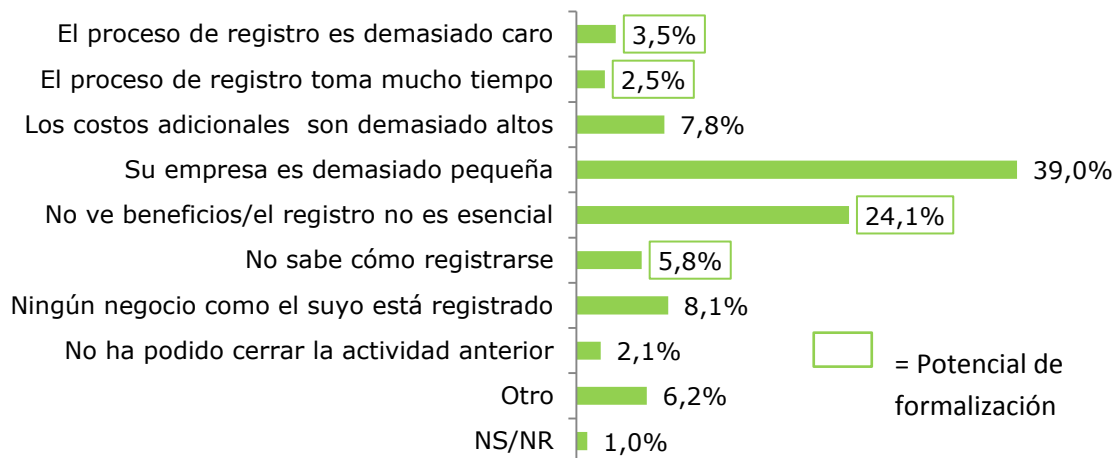
Entre los emprendedores informales, sólo un 2,3% está en proceso de formalización, un 25,9% ha considerado formalizarse pero aún no lo hace, un 70,7% no lo ha considerado, mientras que un 1,2% no sabe o no responde. Es por esto, que es relevante analizar las razones que explican el por qué no ha iniciado actividades en el SII y ver cuál es el grado de persistencia de éstas y así identificar dónde debe estar el foco al momento de incentivar la formalización de los emprendimientos.

En primer lugar, los emprendedores mencionan que el hecho que su empresa sea demasiado pequeña es la principal razón para no iniciar actividades en el SII, con el 38,8% de los casos. Luego, se tiene que el 24,1% de los emprendedores informales no ve beneficios en registrarse o que el registro no es esencial. Del 37,1% restante, destacan aquellas que tienen relación con el costo/dificultad del proceso de registro ya que podrían ser potenciales emprendedores formales que han sido desincentivados por la burocracia del proceso.

En particular, si consideramos aquellos emprendedores que creen que el proceso de registro es demasiado caro, toma mucho tiempo o no saben cómo registrarse, se tendría que un 11,7% del total de emprendedores informales podría formalizarse si se resuelven esos obstáculos. Si además, se asume que es por falta de información que los emprendedores no ven beneficios en registrarse o creen que el registro no es esencial, tal cifra podría aumentar a un 35,8%.

### Gráfico 2. Razones de informalidad

(% sobre total que no ha iniciado actividades en el SII y no se encuentra en proceso)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Luego, haciendo el ejercicio hipotético de que los potenciales emprendedores formales efectivamente iniciaran actividades y considerando que aquellos que ya iniciaron el proceso lo terminan, se podría llegar a una situación donde cerca del 70% de los emprendimientos son formales. Esto quiere decir que en torno a 324.000 emprendedores informales tienen potencial de formalización.

### 3 Principales características del emprendimiento

#### 3.1 Macrozona Geográfica

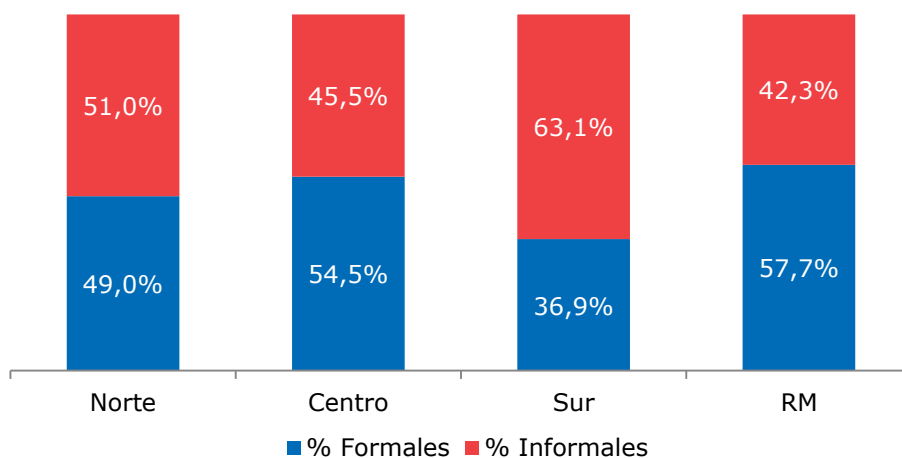
Para facilitar el análisis de la distribución geográfica de los emprendedores, se consideraron cuatro macro-zonas en Chile dentro del diseño de la encuesta, éstas son:

- Zona Norte, compuesta por las regiones I, II, III, IV y XV.
- Zona Centro-Sur, compuesta por las regiones V, VI, VII y VIII.
- Zona Sur, compuesta por las regiones IX, X, XI, XII y XIV.
- Región Metropolitana (RM).

Si se observa el nivel de formalidad de los emprendedores por macro-zona, se puede apreciar que la Región Metropolitana es la que tiene un mayor porcentaje de emprendedores formales, los cuales representan un 57,7% del total y le sigue la Zona Centro donde esta cifra alcanza el 54,5%.

Luego, tanto en la Zona Norte como en la Zona Sur, los emprendedores formales constituyen menos de la mitad de los emprendedores, representando un 49,0% y un 36,9% del total respectivamente.

**Gráfico 3: Distribución de emprendedores por Macro-zona**  
(% sobre total de emprendedores de cada macro-zona)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Por otro lado, si se analiza la distribución de los emprendedores formales e informales a nivel nacional, se tiene que la Región Metropolitana es la que concentra más emprendedores tanto formales como informales, con un 43,3% y un 33,7% respectivamente, y la que menos es la Zona Norte, con un 11,1% y un 12,4%. La Zona Centro representa por su parte el 31,2% de los formales y 27,8% de los informales, mientras que estas cifras para la Zona Sur son 14,4% y 26,1% respectivamente.

**Tabla 1: Distribución de emprendedores a nivel nacional según macro-zona**  
(% sobre total nacional de emprendedores)

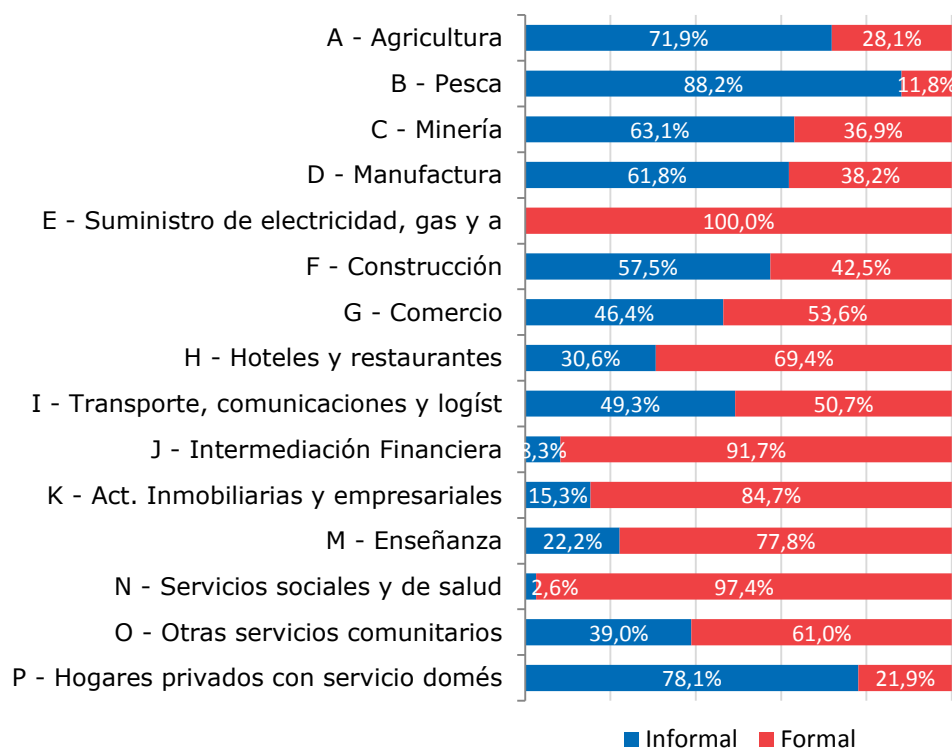
<b>Macrozona</b>	<b>Formal (%)</b>	<b>Informal (%)</b>
Zona Norte	11,1%	12,4%
Zona Centro	31,2%	27,8%
Zona Sur	14,4%	26,1%
RM	43,3%	33,7%
<b>Total Nacional</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

### 3.2 Sector Económico

Respecto al sector económico, se tiene que los sectores con mayor porcentaje de emprendedores formales son: Suministro de Electricidad, Gas y Agua (100,0%), Servicios Sociales y de Salud (97,4%) e Intermediación Financiera (91,7%); y aquellos con mayor porcentaje de emprendedores informales son: Pesca (88,2%), Actividades de Hogares Privados con servicio doméstico (78,1%) y Agricultura (71,9%).

**Gráfico 4: Distribución de emprendedores por Sector Económico**  
(% sobre total de emprendedores de cada sector, Rev. 3.1 a 1 dígito)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Si se analiza la distribución a nivel nacional, se tiene que del total de emprendedores formales, tres sectores concentran casi el 60% de ellos: Comercio (34,6%), Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (14,2%) e Industrias Manufactureras (9,7%). Respecto a los emprendedores informales, se tiene que los sectores en los que estas empresas se concentran son: Comercio (31,9%), Industrias Manufactureras (16,7%), Agricultura (15,9%) y Construcción (11,5%).

**Tabla 2: Distribución de emprendedores a nivel nacional según sector económico**

(% sobre total nacional de emprendedores)

<b>Sector Económico</b>	<b>Formal (%)</b>	<b>Informal (%)</b>
A - Agricultura	5,8%	15,9%
B - Pesca	0,3%	2,6%
C - Minería	0,2%	0,4%
D - Manufactura	9,7%	16,7%
E - Suministro de electricidad, gas y a	0,1%	0,0%
F - Construcción	8,0%	11,5%
G - Comercio	34,6%	31,9%
H - Hoteles y restaurantes	4,1%	1,9%
I - Transporte, comunicaciones y logística	8,3%	8,5%
J - Intermediación Financiera	0,4%	0,0%
K - Act. Inmobiliarias y empresariales	14,2%	2,7%
M - Enseñanza	2,0%	0,6%
N - Servicios sociales y de salud	3,9%	0,1%
O - Otras servicios comunitarios	8,0%	5,4%
P - Hogares privados con servicio doméstico	0,4%	1,7%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

### 3.3 Motivación para emprender

Analizando la historia laboral de los emprendedores formales, se observa que la fracción de quienes han trabajado como asalariado alcanza un 77,8%, cifra similar a lo que sucede con los emprendedores informales, ya que de ellos, un 75,6% ha sido asalariado previamente.

Sin embargo, si se analizan las razones por las cuales el emprendedor dejó su último trabajo resulta que un 24,0% de los informales no sigue trabajando como asalariado porque se terminó el contrato o acuerdo, ya que se trataba de un trabajo por obra, faena o temporada y sólo un 8,9% señala que quería tener su propio negocio o porque se le presentó la oportunidad. Por el contrario, si analizamos a los emprendedores formales se constata que el 14,3% dejó de ser asalariado por término de contrato y un 30,1% lo hizo porque quería tener su propio negocio o porque se le presentó la oportunidad.



En cuanto a la motivación para realizar el emprendimiento, las cuatro principales razones señaladas por los emprendedores tanto formales como informales son, en primer lugar, que querían obtener mayores ingresos (25,4% y 28,8% respectivamente), que encontraron una oportunidad en el mercado (18,6% y 11,1%), que preferían tomar sus propias decisiones (15,8% y 12,2%) y que lo hicieron por tradición familiar o herencia (11,2 y 14,2%).

Destaca el hecho que, un alto porcentaje de encuestados entre los formales (12,6%), menciona que su principal razón para emprender fue que quería organizar una empresa propia. Este porcentaje, en el caso de los informales, es significativamente más bajo (4,8%). Por el contrario, entre los informales destaca la imposibilidad de encontrar un nuevo empleo como asalariado (14,1%) mientras que entre los encuestados formales, esta motivación solo estuvo presente en el 4,6% de los casos.

**Tabla 3: Razones para emprender**  
(Razón principal por la cual inició su actual negocio)

	Formal	Informal	Total
Tradición familiar / herencia	10,9%	12,8%	12,2%
No logro encontrar trabajo como asalariado	4,5%	12,7%	8,9%
Fue despedido de un empleo asalariado	2,7%	3,0%	2,9%
Para obtener mayores ingresos	24,5%	25,9%	26,0%
Encontró una oportunidad en el mercado	18,0%	10,0%	14,4%
Tiene mayor flexibilidad (horas, etc.)	7,5%	9,6%	8,8%
Tomar sus propias decisiones/ ser su propio jefe	15,3%	11,0%	13,6%
Deseaba organizar su propia empresa	12,1%	4,3%	8,5%
Otro, especifique	3,4%	3,7%	3,7%
Por gusto y/o habilidad	1,2%	0,7%	1,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

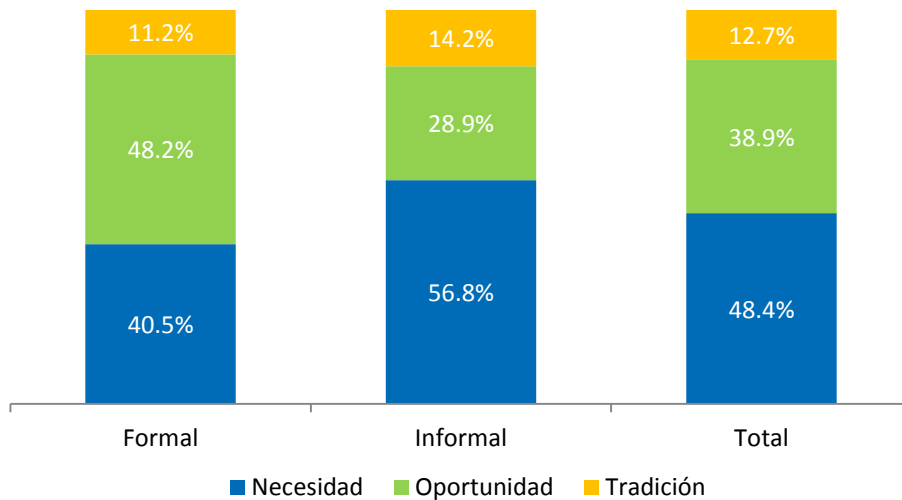
Para poder apreciar mejor las diferencias motivacionales de los emprendedores según formalidad, se agrupan las razones para emprender en tres categorías utilizadas comúnmente en la literatura<sup>3</sup>:

1. Necesidad (“No logró encontrar trabajo como asalariado”, “Fue despedido de un empleo asalariado”, “Para obtener mayores ingresos”, “Tiene mayor flexibilidad horaria”)
2. Oportunidad (“Encontró una oportunidad en el mercado”, “Tomar sus propias decisiones/ser su propio jefe”, “Deseaba organizar su propia empresa”)
3. Tradición (“Tradición familiar/herencia”).

<sup>3</sup> Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

En relación a estas características, se tiene que en promedio los emprendedores formales comienzan su emprendimiento mayoritariamente por oportunidad (48,2%), mientras que los emprendedores informales lo hacen por necesidad (56,8%). En tanto que, las razones por tradición o herencia son relativamente similares con un 11% en los formales y 14% en los informales.

**Gráfico 5: Tipo de motivación para emprender**  
(Razón principal por la cual inició su actual negocio)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

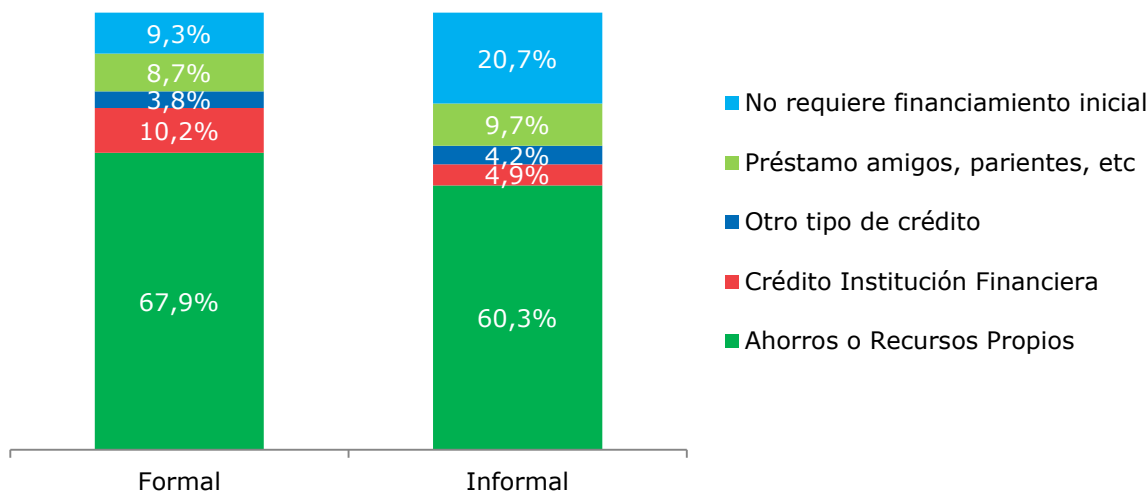
### 3.4 Fuentes de financiamiento para la puesta en marcha de la actividad

Respecto al financiamiento para el inicio de la actividad, tanto el sector formal como el informal presentan como principal fuente a los ahorros propios, con cierta predominancia en los emprendedores formales con un 67,9% de los casos, mientras que en los informales es un 60,3%.

Por otro lado, hay que destacar que el 20,7% de los emprendedores informales no requieren financiamiento inicial para poner en marcha la actividad. De éstos, el 24,1% corresponde a Comercio, el 18,6% a Construcción y el 13,1% a Agricultura, en cambio, respecto a los emprendedores formales que señalan no haber requerido financiamiento inicial, hay un 28,9% que corresponde a Actividades Inmobiliarias y empresariales, un 14,4% a Construcción y 14,0% a Comercio.

A parte de la diferencia en el sector principal que señala no requerir financiamiento, no se encuentran diferencias significativas en cuanto a la fecha del inicio de la actividad, tramo de ventas, número de activos, número de trabajadores entre otras variables, por lo que estos resultados pueden deberse a una falta de comprensión de la pregunta, donde se confunda recursos propios (no monetarios principalmente) con que no requiere financiamiento inicial.

**Gráfico 6: Financiamiento para la puesta en marcha de la actividad**  
(% sobre total de emprendedores formales e informales)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

### 3.5 Generación de empleo

Por último, en relación a los puestos de trabajo que crean los emprendimientos en el país, se encuentra una fuerte diferencia en relación a la situación de formalidad de las empresas.

Al momento de comenzar el negocio actual, un 87,1% de los trabajadores informales no tenía ningún trabajador, mientras que el 66,8% de los formales se encontraba en dicha situación. Actualmente, del total de emprendedores informales, un 85,2% no tiene trabajadores empleados o contratados, mientras que esta cifra baja a 54,5% para el caso de los emprendedores formales.

**Tabla 4: Número de trabajadores**  
(% total de trabajadores según tipo de emprendimiento)

N° trabajadores	Formal (%)	Informal (%)
1	35,5%	74,2%
2	17,3%	18,4%
3-4	16,9%	5,5%
5-9	15,1%	1,9%
10-25	11,3%	0,0%
26-50	2,5%	0,0%
51 o más	1,6%	0,0%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Es decir, son los emprendedores formales quienes han generado más empleo desde el momento de inicio hasta la actualidad.

Dentro de aquellos que cuentan con algún trabajador, se tiene que en promedio, los emprendedores informales tienen un trabajador, mientras que los emprendedores formales tienen ocho trabajadores. Luego, se tiene que el 74,1% de los emprendimientos informales tiene solo un trabajador, mientras que el 35,5% de los emprendimientos formales se encuentra en esta situación. Por otro lado, se tiene que el 30,5% de los formales tiene 5 o más trabajadores, mientras que esta cifra sólo alcanza el 1,9% de los emprendimientos informales.

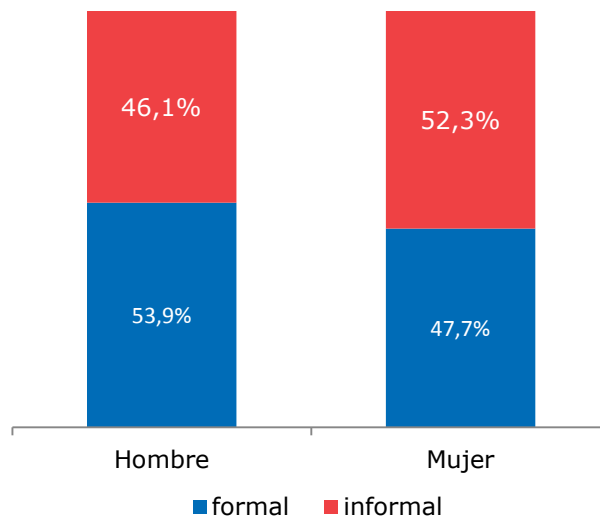
## 4 Principales características del emprendedor

### 4.1 Género

De los 1.753.505 emprendedores existentes en el país, un 62,1% son hombres y un 37,9% son mujeres. Estas proporciones se mantienen si analizamos solamente los emprendimientos formales. En este subgrupo, se tiene que un 64,9% corresponde a hombres y un 35,1% a mujeres. Dentro del grupo de emprendimientos informales, la participación de los hombres baja a 59,0% mientras que en las mujeres este porcentaje sube a 41,0%.

Respecto al total de emprendedores hombres, un 53,9% son formales y un 46,1% son informales, mientras que estas cifras para las mujeres se invierten: 47,7% y 52,3% para negocios formales e informales respectivamente.

**Gráfico 7: Distribución de emprendedores por Género**  
(% sobre total de emprendedores de cada género)



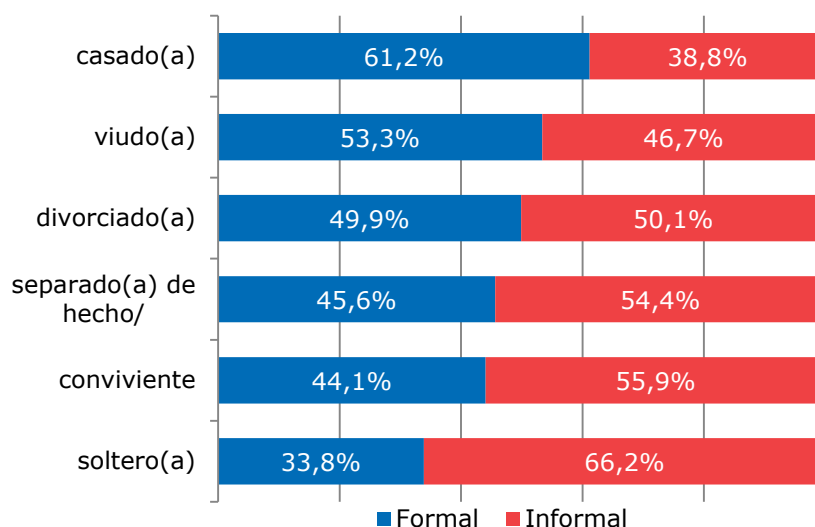
Fuente: EME 2013, elaboración propia.

## 4.2 Conformación del Hogar del Emprendedor

Para caracterizar cómo está conformado el hogar del emprendedor, analizamos en primer lugar la distribución de los emprendedores formales e informales según estado conyugal.

En términos generales, se puede observar que los solteros son quienes presentan un mayor nivel de informalidad (66,2%), mientras que los casados son los que menos (38,8%).

**Gráfico 8: Distribución de emprendedores por Estado Conyugal**  
(% sobre total de emprendedores de cada estado conyugal)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Una de las razones que podrían explicar las grandes diferencias entre casados y solteros es su rol dentro del hogar, ya que se esperaría que un jefe de hogar tenga mayores responsabilidades y por lo mismo, busque un trabajo que le dé mayor estabilidad de sus ingresos.

En la tabla vemos que de los casados, un 66,0% es jefe de hogar mientras que sólo un 41,5% de los solteros lo es. Del resto de los emprendedores solteros, se tiene que el 47,0% son hijos del jefe de hogar, con lo cual se puede inferir que tienen una mayor libertad para tomar riesgos y mayor flexibilidad laboral.

Sin duda, para hacer un análisis más acabado sobre la conformación del hogar, debiesen incluirse variables socioeconómicas adicionales, como el número de hijos, número de personas que conforman el hogar, ingreso per cápita etc... Sin embargo, no se cuenta con dicha información a partir de la encuesta.

**Tabla 5: Relación con el jefe de hogar por Estado Conyugal**  
 (% sobre total de emprendedores por cada estado conyugal)

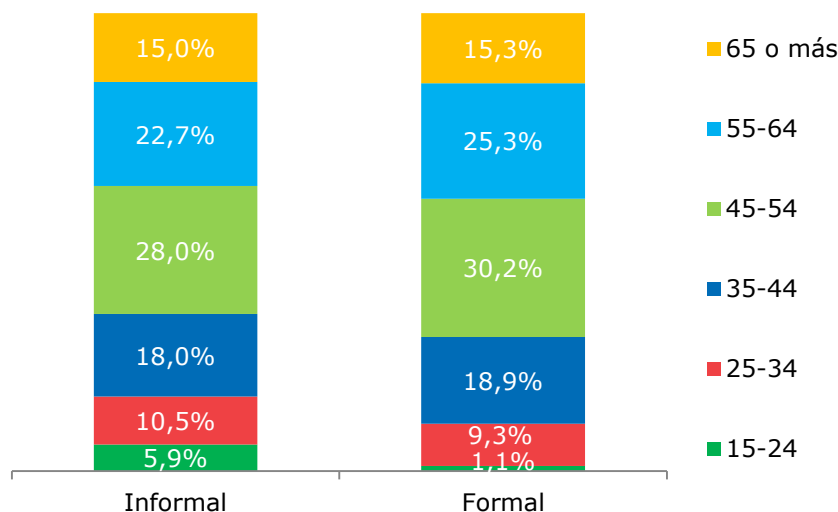
	<b>casado (a)</b>	<b>soltero (a)</b>
Jefe de hogar	66,0%	41,5%
Cónyuge	31,0%	0,0%
Conviviente	0,3%	0,3%
Hijo/a, hijastro/a	1,4%	47,0%
Yerno, nuera	1,0%	0,0%
Nieto/a	0,0%	4,4%
Hermano/a, cuñado/a	0,2%	4,5%
Padres/suegros	0,1%	0,2%
Otro pariente	0,1%	1,3%
No pariente	0,0%	0,9%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

### 4.3 Edad

En cuanto al rango etario, no se encuentran diferencias relevantes entre los emprendedores formales e informales. En el único tramo donde se puede apreciar una brecha mayor es en los jóvenes entre 15 y 24 años, ya que el 83,1% de éstos son informales, representando el 5,9% del total de informales y sólo el 1,1% de los formales.

**Gráfico 9: Rango etario de los emprendedores**  
 (% sobre total de emprendedores formales e informales)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

La razón más probable detrás de lo anterior, es que los jóvenes en ese tramo de edad se encuentren estudiando y conformen un emprendimiento informal para poder tener ingresos adicionales. Por otro lado, al ser jóvenes sin experiencia laboral puede ocurrir que únicamente puedan optar por este tipo de emprendimiento, y no puedan conseguir trabajo como asalariado.

En todos los tramos de edad restantes, un poco más de la mitad de los emprendedores son formales, y representan un porcentaje similar en el total de informales y formales.

#### 4.4 Nivel Educativo

En relación al nivel educativo de los emprendedores, se pueden observar diferencias significativas entre los emprendedores formales, con aquellos que no lo son.

**Tabla 6: Nivel educativo alcanzado por los emprendedores**  
(% sobre total de emprendedores formales e informales)

Nivel	Formal		Informal	
	Total	Completo	Total	Completo
Nunca asistió	0,3%	-	2,9%	-
Kínder/ pre-kínder	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
Básica o primaria	16,8%	11,5%	45,4%	38,6%
Media común	24,6%	24,0%	25,0%	28,2%
Media técnico profesional	13,6%	16,7%	11,0%	17,4%
Humanidades	4,8%	2,9%	3,3%	2,2%
Centro formación técnica	2,7%	2,5%	1,5%	2,2%
Instituto profesional	8,6%	8,9%	3,9%	4,7%
Universitario	24,2%	28,1%	6,7%	6,3%
Postítulo/Magíster/Doct	4,2%	5,4%	0,2%	0,2%
Normalista	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Dentro de los emprendedores informales, hay un 2,9% que nunca asistió a algún establecimiento educativo o sólo accedió a la educación pre-básica, como al jardín infantil, mientras que este porcentaje es insignificante para los emprendedores formales.

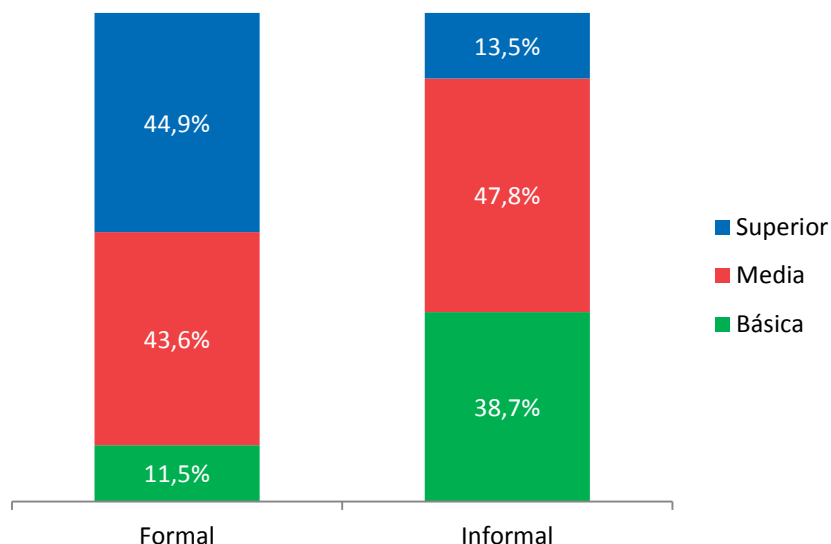
Respecto al resto de los niveles educativos, hay que hacer la distinción entre quienes iniciaron sus estudios pero no los terminaron, con aquellos que completaron dicho nivel educativo. Para facilitar el análisis, se agruparon las categorías en tres principales:

- Básica: Nunca asistió, kínder/pre-kínder y Básica o primaria.
- Media: Media común, Media técnico profesional y Humanidades.
- Superior: Centro formación técnica, Instituto profesional, Universitario, Postítulo /Magíster/Doctorado y Normalista.

Luego, considerando únicamente a aquellos que completaron el nivel educacional, se tiene la siguiente distribución entre los emprendedores formales e informales:

### Gráfico 10: Nivel educacional de los emprendedores

(nivel educacional completo, % sobre total de emprendedores formales e informales)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

Si se analiza por nivel educacional completado, se aprecia que dentro de los emprendedores formales, un 11,5% terminó educación básica, un 43,6% educación media y un 44,9% educación superior. En cambio, de los emprendedores informales, un 38,7% completó educación básica, un 47,8% educación media y sólo un 13,5% completó sus estudios superiores.

## 4.5 Ingresos o ventas

Respecto a la distribución de los ingresos o ventas mensuales se presenta la información en seis tramos diferentes para facilitar su comprensión<sup>4</sup>:

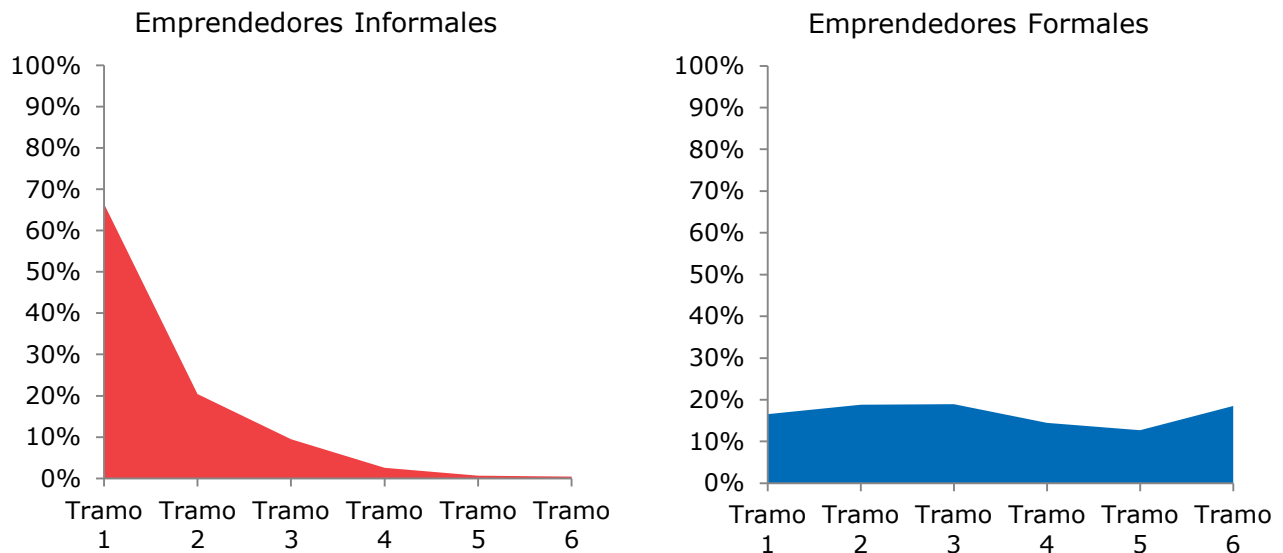
- Tramo 1: Entre 0 y \$193.000
- Tramo 2: Entre \$193.001 y \$375.000

<sup>4</sup> En la encuesta, también se preguntó por los ingresos o ventas mensuales por tramos para aumentar la tasa de respuesta por parte de los informantes. La categoría "más de 2.500.000" agrupa las seis categorías superiores de la encuesta. Estas categorías fueron establecidas en función de los tramos según tamaño de venta del Servicio de Impuestos Internos.



- Tramo 3: Entre \$375.001 y \$600.000
- Tramo 4: Entre \$600.001 y \$1.125.000
- Tramo 5: Entre \$1.125.001 y \$2.500.000
- Tramo 6: Más de \$2.500.000

**Gráfico 11: Distribución porcentual de los ingresos**  
(% sobre total de emprendedores formales e informales)



Fuente: EME 2013, elaboración propia.

En relación a los emprendedores informales, se puede apreciar que un 66,5% se concentra en el primer tramo de ingresos, un 20,4% en el segundo tramo, un 9,5% en el tercero, y el 3,7% restante en los demás tramos. En cambio, la distribución de los emprendedores formales es más uniforme, donde todos los tramos tienen una frecuencia entre 13% y 19%.

Es más, dentro de los emprendedores formales destaca que más de un 13% tiene ingresos por sobre los \$4,5 millones mensuales, monto límite entre una microempresa y una pequeña empresa. Por su parte, solo un 1,5% de los emprendedores informales ganan por sobre esa cifra<sup>5</sup>.

Además de las diferencias educacionales de los emprendedores, detrás de esta brecha de ingresos se encuentra el tipo de trabajo que desempeñan y su temporalidad. En particular, destaca que el 89% de los emprendedores formales tienen una empresa o negocio permanente y el 11% restante tiene una empresa o negocio de temporada, ocasional o por tiempo determinado. Para el caso de los informales, se tiene que un 63% tiene un negocio de carácter permanente y un 37% transitorio.

<sup>5</sup> Considerar que por el formato de la encuesta es esperable que no se pueda apreciar la real participación en la economía de los emprendimientos de mayor tamaño. No obstante, según cifras del SII, un 96% de las empresas son micro o pequeñas y sólo un 4% son medianas y grandes.

Asimismo, las diferencias de ingreso se explican, en parte, por los sectores económicos en los que se ubican los emprendedores. Como se mencionó en las características principales del emprendimiento, en las actividades de servicios predominan los formales, mientras que en actividades primarias o extractivas predominan los informales.

## **5 Conclusiones**

Para analizar los emprendimientos en el país por situación de formalidad se utilizó como criterio básico el haber iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos como contribuyente de primera categoría. No obstante lo anterior, dentro del mismo grupo de formales existen diferentes grados de formalidad, los cuales están determinados por el tipo de personalidad jurídica, el manejo de sistemas de contabilidad, la generación de empleo, entre otras variables.

En primer lugar, se tiene que el 51,6% de los emprendedores en el país se identifica como formal y el 48,4% restante como informal, con lo cual existirían en el país casi 850.000 emprendedores informales. De éstos, se encontró que cerca de 324.000 tienen potencial de formalización, ya que las razones esgrimidas como obstáculos para la formalización son reversibles en el corto y mediano plazo. Esto es tremendamente importante, ya que la formalidad permite mayor y mejor acceso a financiamiento, participar en un mayor número de programas públicos y otorgar mayor calidad en el trabajo, entre otros beneficios.

Otra distinción importante que se encuentra entre los emprendedores formales y los informales es la motivación para emprender. En el caso de los formales priman las razones de oportunidad, con un 48%, mientras que las de necesidad alcanzan a un 41%. Por el contrario, en el caso de los informales los motivos de necesidad dominan en un 57% de los casos, seguido por las razones de oportunidad en un 29%.

Respecto a las principales características de los emprendimientos según su formalidad, se puede observar en términos generales, que los informales se concentran en actividades primarias o extractivas, como son la agricultura, pesca y minería (pequeños pirquineros) y en manufactura (artesanos) y construcción (obras menores y reparaciones). Mientras que los formales predominan en los rubros de servicios, donde generalmente hay un mayor nivel de profesionalismo y fiscalización. Es por esto, que en zonas urbanas como la Región Metropolitana hay un mayor nivel de formalidad, en contraposición a lo que sucede en la Zona Sur del país, la cual es principalmente rural.

En relación a las fuentes de financiamiento para la puesta en marcha de la actividad, los recursos o ahorros propios predominan tanto en los emprendedores formales como informales, representando en promedio el 64,2% del total, lo cual es coherente con la escasa participación en el mercado financiero de los emprendimientos de menor tamaño, además de la baja escala de producción que tienen en un comienzo.

En cuanto a los ingresos, como es de esperar, los emprendimientos formales generan un mayor volumen de ventas. En este sentido, destaca que un 66% de los informales

declara un nivel de ventas mensuales igual o inferior al sueldo mínimo, y el 98,5% serían microempresas. En cambio, en las formales, la participación en los distintos tramos de venta es relativamente uniforme hasta los \$2,5 millones de pesos y más de 13% supera el tramo de pequeña empresa. Dentro de los factores que pueden influir en estas brechas de ingresos, está el nivel educacional alcanzado por el emprendedor, ya que se tiene que entre los emprendedores formales, un 12% terminó educación básica, un 44% educación media y un 45% educación superior, mientras que dichas cifras para los informales son de 39%, 48% y 13% respectivamente.

Por último, respecto a las características personales de los emprendedores se tiene que el 65% de los formales son hombres y 35% mujeres, mientras que esta proporción cambia a 59% y 41% para el caso de los emprendimientos informales. En relación a la edad, se puede apreciar que en el único tramo donde hay diferencias significativas es en los jóvenes entre 15 y 24 años, donde el nivel de informalidad es del 83%, lo cual es esperable dado su menor experiencia laboral y su mayor flexibilidad.

Dentro de las acciones de política pública que se han implementado en los últimos años para incentivar la formalización de las empresas, destaca la Ley N° 20.659 que creó a partir de mayo 2013 el Registro de Empresas y Sociedades y permite la constitución de una sociedad (con personalidad jurídica) en un día y a costo cero en un sistema completamente on-line. Esta iniciativa legal, además de fomentar el emprendimiento, busca que las actividades informales puedan formalizarse, separar el patrimonio del individual del capital social y en definitiva, continuar con una actividad empresarial con mayor sustento jurídico, en regla y con mayores posibilidades de crecimiento. Sin embargo, aún quedan desafíos pendientes en esta materia, por lo que se requieren más estudios abocados al tema para permitir identificar más acabadamente las trabas al emprendimiento y a la formalización. El propósito de la elaboración de esta encuesta va precisamente en dicha dirección.

## Anexo 1: Ficha técnica de la EME 3

### Características Generales

<b>Tipo encuesta</b>	Estratificada a nivel de macrozonas geográficas y categoría de actividad económica
<b>Formato</b>	Presencial al informante directo, múltiples visitas de ser necesario.
<b>Alcance</b>	Nacional
<b>Fecha encuesta</b>	Mayo-julio 2013
<b>Periodo expansión</b>	Trimestre marzo-abril-mayo 2013, más ajuste poblacional.
<b>Población objetivo</b>	1.855.389 independientes entre Trabajadores por Cuenta Propia y Empleadores
<b>N° de encuestas logradas</b>	6.880
<b>Error muestral absoluto</b>	1,46%
<b>Nivel de confianza</b>	95%

- Esta encuesta considera actividades de microemprendimiento, que por su naturaleza pueden ser llevadas de manera formal e informal, teniendo como concepto de formalidad el contar con inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII). Además estas actividades se pueden realizar en un establecimiento con fines comerciales o en el mismo hogar.
- El Marco Muestral de esta encuesta está compuesto por las personas que en la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del trimestre marzo-mayo del año 2013 se clasificaron como TCP o empleadores. Por esta razón la encuesta sigue un proceso bietápico, considerando un levantamiento aleatorio y estratificado por macrozona, a partir de la muestra obtenida en la ENE.
- Del marco muestral anterior se construyó una muestra de 6.880 que se levantó en tres salidas a terreno (una cada mes) en las cuatro macrozonas.

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