

# Tercera Encuesta de Microemprendimiento

---

## Informe de Resultados 2013







# Informe de Resultados Tercera Encuesta de Microemprendimiento<sup>1</sup> 2013

Marzo de 2014

---

<sup>1</sup> Personas e instituciones interesadas en obtener mayores antecedentes pueden descargar directamente toda la información publicada de la encuesta desde el sitio web del Ministerio de Economía [www.economia.cl](http://www.economia.cl).

## Contenidos

<b>1. Introducción.....</b>	<b>9</b>
A. Historia de la Encuesta de Microemprendimiento .....	10
B. Objetivos de la EME .....	12
C. Principales áreas de interés.....	13
<b>2. Aspectos metodológicos .....</b>	<b>16</b>
A. Marco muestral.....	17
B. Distribución de la muestra.....	22
C. Expansión de la muestra .....	23
D. Trabajo de campo .....	27
E. Cobertura de la encuesta .....	28
F. Comparabilidad con versiones anteriores.....	32
<b>3. Características de los emprendedores .....</b>	<b>35</b>
A. Hombres y mujeres emprendedoras .....	35
B. Conformación del hogar .....	36
C. Edad de los emprendedores .....	38
D. Nivel educacional y capacitación .....	38
E. Motivación empresarial.....	40
F. Situación laboral actual e historia laboral .....	44
<b>4. Características de los emprendimientos.....</b>	<b>46</b>
A. Actividad económica y tipo de trabajo .....	46
B. Tamaño de los emprendimientos.....	47
C. Situación de formalidad.....	49
D. Generación de empleo.....	55
<b>5. Relación con el sistema financiero .....</b>	<b>63</b>
<b>6. Tecnologías de la Información y Comunicación.....</b>	<b>72</b>
<b>7. Entorno del emprendimiento .....</b>	<b>78</b>
<b>8. Comentarios finales .....</b>	<b>86</b>
<b>Anexo 1: Cuestionario de la EME 3.....</b>	<b>87</b>
<b>Anexo 2: Tarjeta de registro del hogar (TRH).....</b>	<b>103</b>
<b>Anexo 3: Ficha técnica EME III.....</b>	<b>104</b>

## Índice de cuadros

Cuadro 1: Principales características de los emprendimientos en Chile.....	7
Cuadro 2: Objetivos de la Encuesta de Microemprendimiento .....	12
Cuadro 3: Composición de las macrozonas .....	18
Cuadro 4: Distribución total de independientes según ENE y según marco EME 3.....	19
Cuadro 5: Total de viviendas a encuestar sin considerar corrección de no respuesta.....	21
Cuadro 6: Tamaño muestral determinado según la proporción de independientes.....	22
Cuadro 7: Total de viviendas seleccionadas según región y mes de levantamiento .....	23
Cuadro 8: Tasas de Cobertura Bruta y Cobertura ajustada por Elegibilidad (%).....	29
Cuadro 9: Total encuestas logradas y no logradas.....	30
Cuadro 10: Tiempos de aplicación de la encuesta .....	31
Cuadro 11: Frecuencia del número de visitas .....	32
Cuadro 12: Parentesco con el jefe de hogar.....	37
Cuadro 13: Razón principal por la cual inició su actual emprendimiento .....	41
Cuadro 14: Clasificación emprendimientos por necesidad y oportunidad.....	41
Cuadro 15: Porcentaje de emprendedores según actividad económica .....	46
Cuadro 16: Tramo de ingresos o ventas mensuales.....	48
Cuadro 17: Clasificación tamaño emprendimientos.....	49
Cuadro 18: Cotización previsional.....	55
Cuadro 19: Número de trabajadores al inicio del negocio o actividad.....	56
Cuadro 20: Trabajadores al inicio y actualmente.....	57
Cuadro 21: Número de trabajadores actualmente.....	58
Cuadro 22: Generación de empleo por actividad.....	59
Cuadro 23: Fijación de salarios de los trabajadores.....	61
Cuadro 24: Principal forma de pago de los salarios .....	62
Cuadro 25: Financiamiento inicial .....	64
Cuadro 26: Razones para no solicitar préstamo bancario.....	65
Cuadro 27: Resultados de la solicitud de préstamo.....	66
Cuadro 28: Tipos de deuda.....	67
Cuadro 29: Financiamiento del capital de trabajo.....	71
Cuadro 30: Medio de conexión a internet .....	74
Cuadro 31: Cliente principal según actividad económica.....	82
Cuadro 32: Relación con instituciones de fomento productivo.....	84
Cuadro 33: Principal razón por la que no ha utilizado un programa de fomento .....	85

## Índice de gráficos

Gráfico 1: Porcentaje de emprendedores según sexo.....	35
Gráfico 2: Porcentaje de emprendedores según estado civil .....	36
Gráfico 3: Porcentaje de emprendedores según edad .....	38
Gráfico 4: Porcentaje de emprendedores según nivel educacional.....	39
Gráfico 5: Tipos de emprendimientos según motivación.....	42
Gráfico 6: Principal beneficio de ser emprendedor según motivación .....	43
Gráfico 7: Porcentaje de emprendedores según década inicio actividad.....	44
Gráfico 8: Porcentaje de emprendimientos formales e informales.....	50
Gráfico 9: Razones de informalidad.....	51
Gráfico 10: Registros contables en los emprendimientos .....	52
Gráfico 11: Declaración mensual del IVA.....	53
Gráfico 12: Declaración de renta en abril de 2013 .....	54
Gráfico 13: ¿Tenía trabajadores al inicio del negocio o actividad?.....	55
Gráfico 14: ¿Tiene trabajadores actualmente?.....	56
Gráfico 15: Emprendedores que generan empleo según situación de formalidad .....	59
Gráfico 16: Tipo de Jornada Laboral .....	60
Gráfico 17: Tipo de Acuerdo Laboral.....	60
Gráfico 18: Emprendedores que requieren financiamiento inicial .....	63
Gráfico 19: Porcentaje de emprendedores que solicitan un crédito bancario.....	65
Gráfico 20: Tenencia de deuda en los emprendimientos.....	67
Gráfico 21: Deudas de emprendedores según sexo .....	68
Gráfico 22: Deudas de emprendedores según situación de formalidad.....	69
Gráfico 23: Emprendedores que requieren capital de trabajo.....	70
Gráfico 24: ¿Su negocio tiene al menos un computador, notebook o tablet?.....	72
Gráfico 25: Razón principal por la que no tiene computadores, notebooks o tablets.....	73
Gráfico 26: ¿Utiliza internet para su negocio? .....	74
Gráfico 27: ¿Utiliza internet en su negocio para los siguientes fines? .....	75
Gráfico 28: Emprendimientos que cuentan con sitio web .....	75
Gráfico 29: Razón por la cual no utiliza internet .....	76
Gráfico 30: Utilización de medios de pago electrónico .....	77
Gráfico 31: Utilización medios de pago electrónico según nivel de formalidad .....	77
Gráfico 32: Principal aspecto que impide el crecimiento de su negocio.....	79
Gráfico 33: Porcentaje de emprendedores que realizaron innovaciones.....	80
Gráfico 34: ¿Tiene algún cliente que le compra más del 50% de sus ventas? .....	81
Gráfico 35: ¿Realiza su cliente principal las siguientes prácticas? .....	83

## Resumen Ejecutivo

La Tercera Encuesta de Microemprendimiento (EME 3) es parte de los esfuerzos que el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo realiza para caracterizar el diverso mundo empresarial en el país y los determinantes del emprendimiento. Esta nueva versión, con año de referencia 2013, entrega una fotografía actualizada de la situación de los emprendedores chilenos y sus negocios.

El principal objetivo de esta encuesta es realizar una caracterización de la realidad heterogénea de los microemprendimientos del país, sus dueños, el empleo que generan y su evolución en el tiempo. En particular, resulta relevante caracterizar al sector informal e identificar las razones detrás de esta condición, evaluar si existen diferencias significativas entre los emprendedores, sus motivaciones e historia laboral, así como determinar la relación entre el grado de formalización y el desempeño del emprendimiento. Dada la alta probabilidad de que un emprendimiento muera en los primeros años de vida, resulta especialmente valioso analizar dónde están los principales obstáculos que enfrentan los emprendedores para lograr un negocio exitoso.

La Primera EME, realizada en el año 2009, representó un primer esfuerzo por acercarse a los microemprendimientos y actividades informales que, por su naturaleza, se encuentran fuera de las estadísticas habituales. Posteriormente, la Segunda EME corrigió algunas falencias en el diseño del cuestionario y en la forma de identificar a un emprendedor, mejorando el alcance del estudio.

Así, en base a la experiencia de las dos versiones previas de la encuesta, se diseñó la Tercera EME. A partir de la opinión de las agencias públicas que promueven el desarrollo empresarial, y de la experiencia y recomendaciones internacionales, se desarrolló un nuevo cuestionario, de menor extensión y focalizado en temáticas de interés específico. En esta oportunidad, la encuesta se elaboró en conjunto con el Instituto Nacional de Estadísticas, institución que participó del diseño

muestral y de la elaboración de una prueba piloto; además estuvo a cargo del levantamiento de la encuesta.

En este documento se presentan los principales resultados de la tercera versión de la EME, abarcando en primer lugar características metodológicas de la encuesta y luego, diversas variables de los emprendedores y de sus emprendimientos, tales como motivación para emprender, situación de formalidad, acceso al financiamiento, ventas, número de trabajadores, entre otros. Los principales resultados de la encuesta se presentan en el Cuadro 1.

El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo espera que esta publicación, así como la base de datos de la encuesta y los diversos documentos que se han preparado en relación a este proyecto contribuyan al análisis de la situación de los emprendimientos en el país y a la elaboración de políticas públicas más comprehensivas y pertinentes a la realidad de las actividades productivas y comerciales del país.

**Cuadro 1: Principales características de los emprendimientos en Chile**

<b>Características</b>	<b>Resultados destacados por campo.</b>
Quiénes son los emprendedores	Principalmente son hombres (62,1%), tienen entre 45 y 64 años (53,1%), son jefes de hogar (63,1%) y cuentan con educación básica (30,6%) o media (41,3%).
Beneficios de ser emprendedor	Más de un tercio de los emprendedores señala que le gusta no tener jefe, un 19,5% señala que ser emprendedor le permite realizar tareas domésticas y/o permite el cuidado de terceros y otro 15,9% señala que le permite ajustar las horas trabajadas según haya más o menos trabajo por temporada.
Motivación para emprender	Un 65,9% de los emprendimientos surgen por alguna oportunidad de mercado, mientras que un 34,1% lo hace por necesidad. Emprendedores por necesidad tienen menor nivel educacional y predominan entre los informales a diferencia de los emprendedores por oportunidad.
Emprendedores informales y formales	Un 51,6% de los emprendimientos declara haber iniciado actividades ante el SII. De éstos, un 53,7% lo hizo como persona natural. La principal razón para ser informal es creer que su empresa es demasiado pequeña (39,0%).

Mayoría es microempresa	Un 90,7% de los emprendimientos corresponden a microempresas, un 5,5% a pequeñas, un 0,7% a medianas y sólo un 0,3% a grandes (según la estratificación por ventas). Un 2,8% no responde respecto a sus ventas.
Generación de empleo	Un 23,4% contaba con al menos un trabajador al iniciar su actividad. Actualmente, este porcentaje llega a 30,6%. En promedio, los emprendedores cuentan con 2,8 trabajadores al inicio de la actividad y 6,5 al momento de la encuesta. Dos quintos de los actuales empleadores iniciaron su negocio sin trabajadores.
Acceso a financiamiento	Sólo un 29,6% de los emprendedores ha pedido un crédito alguna vez. De los que no han solicitado, un 32,6% señala que no lo necesita y un 21,0% que no se lo otorgarían. Por otro lado, un 76,7% de las deudas con fines del negocio son a nombre del emprendedor y no del negocio. Un 40,8% de los emprendedores con préstamo vigente tiene un crédito de consumo.
Uso de TICs	31,8% de los emprendedores no cuenta con ningún computador o Tablet y sólo un 36,3% utiliza internet para su negocio.  De los que no tienen computador, un 50,2% no lo cree necesario debido el tamaño o tipo de su negocio, mientras que un 29,9% no sabe cómo usarlo y un 17,4% no tiene los recursos. Dichos porcentajes para quienes no usan internet son 45,3%, 39,6% y 12,9% respectivamente.

Fuente: Elaboración propia en base a resultados de la Encuesta

## 1. Introducción

El Ministerio de Economía Fomento y Turismo, para el buen diseño de políticas públicas que promuevan la competitividad y productividad de la economía, realiza un constante esfuerzo por generar información de alta calidad sobre el emprendimiento en Chile, sus determinantes y las características de las fuentes productivas en el país.

Es evidente que el entramado productivo chileno es altamente heterogéneo en numerosas variables. Por ejemplo, se observan grandes diferencias entre regiones del país; entre las empresas de menor tamaño y las más grandes; entre los sectores de actividad e incluso al interior de un mismo sector productivo. Del mismo modo, existen diferencias en los emprendedores, ya sea en la motivación para ser independientes, en su nivel de capital humano tanto en escolaridad formal, como en el acceso y uso a las tecnologías de información, o bien, diferencias por edad y sexo.

Como se aprecia, el desafío de otorgar apoyo al desarrollo y modernización de las actividades productivas, dada la heterogénea realidad, es altamente complejo y requiere de un acabado diagnóstico de los emprendimientos, especialmente de aquellos más rezagados en términos de productividad, incluyendo al sector informal.

Para abordar esta tarea, la cartera de Economía utiliza, entre otras fuentes de información, las encuestas a empresas. Una de ellas es la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE), la cual abarca a las empresas formales que se encuentran en el directorio del Servicio de Impuestos Internos. Esta encuesta se encuentra actualmente en la etapa de planificación del formulario y levantamiento de su tercera versión. Por otro lado, el Ministerio también realiza la Encuesta de Microemprendimiento (EME), la que cubre un universo más amplio de unidades productivas, sumando al conjunto de la ELE a las empresas con ventas inferiores a 800UF y a los emprendedores informales.

La EME es una encuesta a hogares que cuenten con algún empleador o trabajador por cuenta propia, según lo declarado en la encuesta de empleo que realiza el INE. Esto tiene dos implicancias: primero, que la encuesta se realiza directamente a los emprendedores; y segundo, que este diseño permite levantar información que tradicionalmente no se encuentra en las estadísticas habituales sobre empresas, la que se refiere específicamente a los informales y a los emprendimientos más pequeños y que tienen sus fuentes productivas en el mismo hogar.

Asimismo, entrevistar a los mismos trabajadores independientes permite, indagar en la motivación que los llevó a emprender, las características propias del emprendedor y los obstáculos o limitaciones que enfrentan.

De esta forma, la encuesta se enfoca en el emprendedor tradicional por sobre el emprendedor de alto impacto. Esto porque, si bien los dos tipos de emprendimientos son importantes, la información sobre los emprendimientos del alto impacto puede ser obtenida por otras fuentes, mientras que la encuesta a hogares es el método que más se acerca al emprendimiento tradicional

## **A. Historia de la Encuesta de Microemprendimiento**

La Encuesta de Microemprendimiento tiene sus inicios en el año 2006 con el diseño de la Encuesta a Microempresas Informales al constatar que las microempresas formales no estaban siendo consideradas en otros instrumentos de medición como son la ELE y las Encuestas Estructurales del INE o del Banco Central. Posteriormente, la encuesta derivó en una encuesta tanto a empresas formales como informales para así permitir una comparación entre ambos tipos de emprendimientos. Aunque pueden considerarse diferentes grados de formalidad, el Ministerio de Economía decidió definir como formal aquel emprendimiento que realizó ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) el inicio de actividades debido a que este hito genera el registro oficial de una empresa.

En el año 2009 se realizó la primera versión de la EME, que no exenta de dificultades, entregó la primera caracterización detallada de la microempresa a lo largo del país. En su segunda versión levantada durante el año 2011, el diseño de la encuesta corrigió algunas falencias detectadas en la primera versión, aportando información más comprehensiva sobre la realidad de las empresas de menor tamaño (EMT) en el país.

A partir de la experiencia de las dos versiones previas de la encuesta, de la labor de las agencias públicas que promueven el desarrollo empresarial desde sus orígenes y de la experiencia y recomendaciones internacionales<sup>2</sup>, se han determinado áreas de interés especial a levantar en la encuesta. De esta forma, la tercera versión de la EME se ha diseñado como un instrumento específico para abordar ciertas características que resultan relevantes para el desarrollo de los emprendimientos y sobre los cuales se requiere mejor información para su fomento y apoyo.

En el diagnóstico previo a esta encuesta se vislumbró que las potenciales mayores limitantes al emprendimiento exitoso podrían encontrarse en un bajo acceso a financiamiento o que éste no responda a las necesidades de los microemprendedores; en el entorno para el emprendimiento; en las motivaciones de los emprendedores; en el bajo capital humano y en la situación de informalidad, entre otras. Con este análisis se diseñó la encuesta para que indague precisamente es estos factores de mayor interés.

En próximas versiones de la encuesta se proyecta incluir nuevos módulos que midan otras áreas de interés y que permitan profundizar el entendimiento e ir complementando la caracterización de la realidad de los microemprendimientos del país.

---

<sup>2</sup> Encuesta de Microestablecimientos de Colombia; Encuesta de Emprendimiento de la Comisión Europea; Measuring Informality: a Statistical Manual, OIT 2012; The Townsend Thai Project; Sri Lanka Microenterprise Project (2005-2010).

## B. Objetivos de la EME

El objetivo central de la Encuesta de Microemprendimiento es: obtener información de las actividades productivas y emprendimientos más pequeños que típicamente se encuentran fuera de las estadísticas tradicionales. Éste se ha mantenido en el tiempo, pero ha sido perfeccionado en la misma línea que las mejoras introducidas en la metodología de la encuesta y en su formulario con la experiencia adquirida en las versiones previas y recomendaciones internacionales.

En particular, en esta tercera versión de la encuesta se establecieron los siguientes objetivos generales y específicos:

**Cuadro 2: Objetivos de la Encuesta de Microemprendimiento**

<b>Objetivos generales</b>	Lograr, a través de la implementación de una encuesta a hogares, una caracterización de la heterogénea realidad de los microemprendimientos del país, sus dueños y trabajadores, y su evolución en el tiempo.
	Complementar la información en el tiempo que permite evaluar el desempeño empresarial y el emprendimiento en el país.
<b>Objetivos específicos</b>	Identificar y caracterizar la situación de formalidad bajo distintas medidas (declaración de impuestos, patentes, organización jurídica, generación de empleo formal, etc.) y sus determinantes.
	Indagar en el acceso y trabas al financiamiento y características y usos del mismo.
	Estudiar la motivación y las razones del surgimiento de los emprendimientos. Si estos son motivados por necesidad, por oportunidad o bien, causados por situaciones del entorno.
	Establecer el nivel de capital humano con que cuentan los emprendedores y los trabajadores que emplean.
	Identificar los obstáculos que dificultan el desarrollo de las unidades productivas, tales como las restricciones en materia de asociatividad, acceso a tecnología, capacitación, financiamiento, carga regulatoria entre otros.
	Realizar una recopilación de datos que permita comparar los resultados con estadísticas internacionales sobre industrias y emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia.

## C. Principales áreas de interés

En la EME 3 se abordaron las siguientes temáticas específicas que afectan el desarrollo de los emprendimientos:

### Financiamiento

Con la información levantada en esta ronda de la encuesta se puede realizar un diagnóstico más acabado del acceso a financiamiento y bancarización de los emprendedores. Hasta ahora, la información disponible solo permitía caracterizar la deuda de los emprendedores, pero no se disponía de antecedentes sobre las causas o determinantes del uso de las distintas fuentes de recursos.

Entre los resultados que se presentan en este documento, destaca que los emprendedores mayoritariamente se financian con ahorros propios al iniciar el negocio (76,6%) y el capital de trabajo, cuando lo requieren, lo financian con los ingresos del negocio (61,5%) y con ahorros propios (33,7%). Asimismo se sabe que apenas un 22,4% de los emprendedores cuenta con al menos una deuda formal para fines del negocio.

Asimismo, la encuesta muestra que el 30,1% de los emprendedores menciona a la falta de financiamiento como el principal aspecto que le impide crecer. Se constata así que una traba relevante al crecimiento de los emprendimientos son las restricciones financieras, las que pueden provenir tanto de fallas de mercado (inexistencia o asimetrías de información que no permite que una institución financiera evalúe el negocio), como en inexistencia de instrumentos para ciertos segmentos o tipos de empresas, lo que habría que analizar en mayor detalle.

### Situación de formalidad

Una actividad puede tener distintos grados de formalidad dependiendo del nivel de cumplimiento de las normas y de la regularidad del negocio. Para efectos de esta encuesta, se ha considerado que la empresa es formal si ella se encuentra inscrita en el Servicio de Impuestos Internos como contribuyente de Primera Categoría (inicio de actividades). Hilando más fino, se

podría considerar si la empresa declara la renta anualmente, o paga IVA de forma mensual, entre otras medidas.

La encuesta muestra que en el periodo de referencia (marzo-mayo 2013) existen 1.753.505 independientes (entre trabajadores por cuenta propia y empleadores) que realizan una actividad empresarial, y que de ellos, un 48,4% son informales. De este grupo, un 35,8% tendría potencial de iniciar actividades, lo que representa en torno a 324.000 emprendedores.

Estos emprendimientos informales se concentran en el tramo más bajo de las ventas, de hecho, la encuesta arroja que un 66,5% de ellos genera ingresos mensuales que se encuentran bajo el sueldo mínimo. Además, son encabezados en su mayoría por personas con bajo nivel educacional y pocos de ellos (14,8 %) generan empleo.

## Empleo

Otro punto relevante es identificar el número de emprendimientos que generan empleo y dentro de ellos los órdenes de magnitud de la masa laboral que generan. De tal manera se contribuye al análisis de pertinencia de las acciones de política pública y a determinar la importancia de las unidades productivas más pequeñas. Además, el número de trabajadores con que cuenta un emprendimiento es una medida indicativa del tamaño del mismo, lo que permite dilucidar la escala de las fuentes productivas en el país.

Algunos datos destacados en esta materia son: sólo un 30,6% de los emprendedores en el país contrata trabajadores, y de ellos, en el 15,9% de los casos el acuerdo laboral es de palabra. En el análisis se debe tener en cuenta que un 14,8% de los emprendedores informales contrata trabajadores, de los cuales el 97,0% cuenta con acuerdo de palabra. Por su parte, un 45,5% de los emprendedores formales cuenta con trabajadores, y de ellos, un 11,5% cuenta con acuerdo de palabra.

## Motivación emprendedora

El surgimiento de los emprendimientos puede tener dos orígenes. En el primer grupo, los emprendedores perciben oportunidades de negocio y toman la decisión de aprovecharlas desarrollando una empresa donde implementan una idea o satisfacen una necesidad de mercado. En el segundo, se encuentran en la necesidad de generar ingresos a través de forma independiente ante la dificultad de encontrar trabajo como trabajador dependiente.

Por otro lado, se profundiza en la motivación preguntado por los beneficios que los encuestados perciben de ser emprendedor lo que se relaciona con la percepción del entorno emprendedor.

En cuanto a lo primero, respecto a las oportunidades y necesidades, los resultados de la encuesta indican que la motivación de los actuales emprendedores se dividen en un 65,9% por oportunidad, un 34,1% por necesidad. Dentro de la motivación por necesidad, destaca que un 12,2% de los emprendedores señala que se inician en la actividad empresarial por tradición familiar o herencia.

Respecto a los factores de entorno, un 34,0% de los emprendedores señala que uno de los principales beneficios de ser independiente es no tener jefe y un 19,5% que le permite realizar otras tareas domésticas. Estos beneficios observados se condicen con la motivación que tuvo el emprendedor al iniciar su negocio.

## 2. Aspectos metodológicos<sup>3</sup>

La tercera versión de la Encuesta de Microemprendimiento, posee un diseño muestral bifásico cuya primera fase corresponde a un muestreo probabilístico, estratificado y bietápico, donde las unidades primarias corresponden a manzanas en el área urbana y secciones en el área rural; mientras que las unidades de segunda etapa son las viviendas particulares.

Las unidades primarias fueron seleccionadas en forma proporcional al tamaño, mientras que las unidades de segunda etapa se seleccionaron de forma sistemática y con igual probabilidad. El marco de muestreo para la EME 3 es la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del periodo marzo-abril-mayo 2013, pues permite identificar las viviendas donde residen las personas que se definen como trabajadores por cuenta propia o empleadores (según la clasificación en la ENE).

En la segunda fase, se clasificó las viviendas en dos grupos, de acuerdo a si éstas contenían o no en el período de referencia, al menos un trabajador por cuenta propia o empleador, llamados trabajadores independientes. Las viviendas que no poseían trabajadores independientes fueron descartadas, formando el marco de muestreo sólo aquellas viviendas con unidades elegibles (con trabajadores independientes). Posteriormente, se seleccionaron con igual probabilidad y de forma sistemática las viviendas a formar parte de la muestra.

Luego, se listaron todos los trabajadores independientes al interior de la vivienda y se seleccionaron de forma aleatoria tantos trabajadores como tipos de actividad que éstos desempeñen. No obstante, si al interior de una vivienda existía más de un trabajador independiente desempeñando la misma actividad económica, entonces se seleccionó solo uno por cada actividad para efectos de no duplicar información.

---

<sup>3</sup> Este capítulo presenta un resumen de la metodología de la encuesta. En el documento "Diseño Metodológico" de la Encuesta de Microemprendimiento 2013 se encuentran las características metodológicas en detalle.

## A. Marco muestral

La EME 3 posee un diseño muestral bifásico, por lo tanto comparte las propiedades de cobertura de dos marcos muestrales. Primero el utilizado para la selección de las viviendas de la ENE (período MAM 2013) y segundo, el marco utilizado para la selección de los “trabajadores independientes” para la EME 3.

El marco muestral del INE, utilizado como base para la ENE y todas las encuestas de hogares que se realizan, cubre sólo a la población que reside en viviendas particulares ocupadas y, por lo tanto, excluye a la población que habita en viviendas colectivas como: hogares de ancianos, hospitales, cárceles, conventos, etc.; además de la población que reside en la calle. Sin embargo, se incluye a los hogares de personas que habitan y trabajan dentro de dichos centros, como porteros, conserjes y otros.

Además, el marco muestral de la ENE excluye las viviendas ubicadas en las 22 áreas geográficas catalogadas por el INE como áreas de difícil acceso (ADA) o de alto costo (que corresponden al 0,3% del total viviendas)<sup>4</sup>. Asimismo, para optimizar el trabajo de campo y dadas las características de las unidades muestrales del área urbana (manzanas), se excluyen las viviendas en manzanas con 7 o menos viviendas. En total, el marco de la ENE excluye alrededor del 1,03% de las viviendas del país, según el Censo de Población y Vivienda del año 2002.

Finalmente, en la elaboración del marco muestral de EME 3 se excluyen intencionadamente todas las viviendas que no poseen un “trabajador independiente”, es decir, que no poseen unidades elegibles.

El Marco de Muestreo de la ENE fue estratificado según su condición geográfica (División Político Administrativa) y según el número de viviendas y población que contenían al CENSO 2002, además de una segregación dependiendo de la actividad económica preponderante en el área.

---

<sup>4</sup> Ver Anexo 1: Cuestionario de la EME 3.

En la segunda fase de la EME 3 propiamente tal, se tiene cobertura del área urbana y rural del país, estratificada de forma natural de acuerdo a las 15 regiones. Para fines de análisis y ajustes de los factores de expansión, las regiones fueron agrupadas en cuatro macrozonas: Norte, Centro, Sur, y Región Metropolitana según se presentan en el cuadro 3.

En correspondencia con el diseño muestral de la EME 3, se elaboró un listado de unidades que permitiera la identificación de los trabajadores independientes que podrían ser parte de la muestra. Para esto, a partir de la información recogida en la Encuesta Nacional de Empleo en el trimestre MAM 2013, se creó un listado de personas clasificadas como trabajadores independientes en ese período, el cual fue utilizado como marco muestral para la selección de la muestra de trabajadores independientes a entrevistar en la EME 3.

**Cuadro 3: Composición de las macrozonas**

<b>Macrozona</b>	<b>Región</b>
<b>Norte</b>	Arica y Parinacota
	Tarapacá
	Antofagasta
	Atacama
	Coquimbo
<b>Centro</b>	Valparaíso
	Libertador General Bernardo O'Higgins
	Maule
	Biobío
<b>Sur</b>	La Araucanía
	Los Ríos
	Los Lagos
	Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo
	Magallanes y La Antártica Chilena
<b>Metropolitana</b>	Metropolitana de Santiago

Fuente: Elaboración INE.

Adicionalmente, al momento de construir el listado o marco definitivo de la EME 3, se realizó una revisión de las personas clasificadas como trabajadores independientes, a través de la revisión de

variables como rama de actividad económica, grupo ocupacional, número de trabajadores que posee el negocio o actividad, tipo de ingreso, entre otras variables

En definitiva, la depuración del marco correspondió a un total de 7% de casos descartados por ser potenciales unidades no elegibles para la EME 3.

En el cuadro 4 se presenta la distribución del total de independientes utilizada para la selección de la muestra en la EME 3.

**Cuadro 4: Distribución total de independientes según ENE y según marco EME 3**

Macrozona	Región	Independientes ENE	Independientes EME
<b>Total País</b>		<b>11.555</b>	<b>10.712</b>
Norte	Arica y Parinacota	493	467
	Tarapacá	469	434
	Antofagasta	242	218
	Atacama	305	289
	Coquimbo	736	685
<b>Total Norte</b>		<b>2.245</b>	<b>2.093</b>
Centro	Valparaíso	1.424	1.315
	Libertador General Bernardo O'Higgins	580	526
	Maule	804	749
	Biobío	1.328	1.267
<b>Total Centro</b>		<b>4.136</b>	<b>3.857</b>
Sur	La Araucanía	896	845
	Los Ríos	452	427
	Los Lagos	1.019	925
	Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo	325	298
	Magallanes y La Antártica Chilena	126	119
<b>Total Sur</b>		<b>2.818</b>	<b>2.614</b>
Metropolitana	Metropolitana de Santiago	2.356	2.148
<b>Total Metropolitana</b>		<b>2.356</b>	<b>2.148</b>

Fuente: Elaboración INE.

La estimación del tamaño muestral, se obtuvo a partir de un muestreo aleatorio simple en cada nivel de estimación, al cual se le aplican principalmente tres correcciones: la primera da cuenta del diseño muestral a partir de un estadígrafo denominado efecto del diseño (deff); la segunda toma en cuenta que la población en estudio es finita; y la tercera, corrige el tamaño para compensar la falta de respuesta, pérdida usual en este tipo de estudios.

El parámetro de estudio o variable de interés (pivote) para el cual se necesita obtener estimaciones precisas en la población  $U$  o nivel de estimación (nacional) fue la proporción de trabajadores independientes, debido a que el objetivo principal de la encuesta se centra en caracterizar dicha población.

$$R_{Y/X} = \frac{N^{\circ} \text{ Trabajadores independientes}}{N^{\circ} \text{ personas Ocupadas}} = \frac{Y}{X} = \frac{\sum_{k \in U} Y_k}{\sum_{k \in U} X_k}$$

El método a utilizar para estimar un tamaño muestral adecuado en términos de precisión de acuerdo a los requerimientos se basa en la relación entre el error estándar<sup>5</sup> y el tamaño de muestra empleado para obtenerlo.

El Error Estándar SE del estimador P en relación al porcentaje de individuos con cierta característica, en el contexto de un muestreo polietápico, está dado aproximadamente por la siguiente expresión:

$$V P = SE_P^2 \approx 1 - \frac{m}{M} \frac{S_P^2 \cdot Deff_P}{m}$$

En esta expresión,  $Deff_P$  es el efecto del diseño<sup>6</sup>,  $f = 1 - \frac{m}{M}$  es la fracción de muestreo y  $\frac{m}{M} = 1 - f$  es la corrección por finitud o factor de corrección de la varianza en muestreo de

<sup>5</sup> El error estándar de la estimación es simplemente la raíz cuadrada de la varianza de la estimación, esto es:  $SE_P = \sqrt{V P}$ , o alternativamente, la varianza es igual al cuadrado del error estándar,  $V P = SE_P^2$

<sup>6</sup> Se puede interpretar como el aumento o disminución en la varianza, debido a considerar un muestreo complejo (es decir. estratificado, bietápico, por conglomerados) en vez de un muestreo aleatorio simple de viviendas. Aproximadamente, es el cociente entre la varianza de un muestreo multietápico y la de un muestreo aleatorio simple de viviendas.

poblaciones finitas, siendo  $m$  el número de viviendas a encuestar y  $M$  el número de viviendas en la población del nivel de estimación requerido.

En tanto, el error absoluto de la estimación del parámetro  $P$ , denotado como  $E_A(P)$ , está relacionado con la varianza de esta misma estimación por la expresión:

$$E_A P = Z_{1-\alpha/2} \cdot SE_P^2 = Z_{1-\alpha/2} \cdot \frac{V P}{M}$$

Siendo  $Z_{1-\alpha/2}$  el percentil  $1 - \alpha/2$  de la distribución Normal Estándar, asociada a una estimación por intervalos de  $1 - \alpha$  de nivel de confianza.

Finalmente el tamaño muestral se determina mediante la siguiente fórmula:

$$m = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot S_P^2 \cdot Deff_P}{e_0^2 + \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot S_P^2 \cdot Deff_P}{M}} \cdot \frac{1}{(1 - Tnr)}$$

De acuerdo a lo señalado anteriormente, primero se determinó el tamaño muestral bajo las dos primeras correcciones: el efecto del diseño y por finitud. De acuerdo a esto, el tamaño muestral es de 5.897 viviendas con un nivel de confianza del 95%, y un error absoluto de 1,48%.

#### Cuadro 5: Total de viviendas a encuestar sin considerar corrección de no respuesta.

Nivel de Estimación	Parámetros Obtenidos ENE		Tamaño sin Tnr		
	Estimación $P^7$	Deff	Nº viviendas Esperado	Error Absoluto $E_A$	Error Relativo $E_R$
Nacional	23,7%	2,772	5.897	1,46%	6,2%

Fuente: Elaboración INE.

Con una tasa de no respuesta esperada de alrededor del 15%, el total de viviendas a seleccionar fue 6.880, de las cuales se proyectó obtener información en al menos 5.897 unidades.

<sup>7</sup> P corresponde a la razón entre el total de trabajadores independientes y total de personas ocupadas en el período de referencia.

**Cuadro 6: Tamaño muestral determinado según la proporción de independientes.**

Nivel de Estimación	Estimación P	Deff	Nº viviendas seleccionar
Nacional (total viviendas)	23,7%	2,772	6.880

Fuente: Elaboración INE.

**B. Distribución de la muestra**

Una vez obtenido el tamaño muestral requerido de acuerdo a los objetivos de precisión a nivel nacional - 6.880 viviendas - éstas se distribuyeron en los distintos subniveles de desagregación en forma proporcional al tamaño, según la cantidad de trabajadores independientes reportados en la ENE.

Como la muestra de la ENE está subdividida en tres meses o períodos de levantamiento, con el objetivo de disminuir el tiempo transcurrido entre el levantamiento de información de la ENE y la EME y con ello tener una menor atrición, se distribuyó la muestra EME 3 en tres meses de levantamiento independientes entre sí, mayo, junio y julio, de acuerdo al mes de levantamiento de la ENE, marzo, abril y mayo, respectivamente.

Cabe señalar que la distribución del total de viviendas a encuestar según región está dado por la distribución del total de independientes observados en la ENE en MAM 2012. Sin embargo, el marco de muestreo desde el cual se seleccionó la EME 3, puede tener una distribución similar pero no idéntica.

**Cuadro 7: Total de viviendas seleccionadas según región y mes de levantamiento**

Macrozona	Región	Mes Levantamiento EME 3			Total
		Mayo	Junio	Julio	
<b>Total EME</b>		2.294	2.293	2.293	6.880
Norte	Arica y Parinacota	92	93	92	277
	Tarapacá	88	88	88	264
	Antofagasta	42	42	42	126
	Atacama	62	61	61	184
	Coquimbo	149	149	150	448
<b>Total Norte</b>		433	433	433	1.299
Centro	Valparaíso	286	286	287	859
	Libertador General Bernardo O'Higgins	123	123	123	369
	Maule	167	167	167	501
	Biobío	261	260	260	781
<b>Total Centro</b>		837	836	837	2.510
Sur	La Araucanía	178	178	178	534
	Los Ríos	93	93	93	279
	Los Lagos	210	209	209	628
	Aisén del General Carlos Ibáñez del Campo	65	65	65	195
	Magallanes y La Antártica Chilena	24	25	24	73
<b>Total Sur</b>		570	570	569	1.709
Metropolitana	Metropolitana de Santiago	454	454	454	1.362
<b>Total Metropolitana</b>		454	454	454	1.362

Fuente: Elaboración INE.

### C. Expansión de la muestra

La muestra EME 3 fue diseñada para lograr representatividad a nivel nacional. Así, los factores de expansión se obtienen como el inverso de las probabilidades de selección, además de la aplicación de diversos ajustes. En este caso, las probabilidades de selección asociados a los trabajadores independientes tienen tres componentes:

1. Probabilidad de que la vivienda hubiera sido seleccionada y haya contestado la ENE del periodo MAM 2013.

2. Probabilidad de seleccionar una vivienda para EME, dado que la vivienda posee trabajadores independientes.
3. Probabilidad de seleccionar un trabajador independiente, dado que su vivienda fue seleccionada.

Adicionalmente, se deben realizar los siguientes dos ajustes:

1. Ajuste por falta de respuesta (probabilidad de que el trabajador independiente participe en EME 3).
2. Ajuste a un stock poblacional dado un periodo de referencia.

Para conocer la probabilidad de selección en la EME, primero se debe establecer su participación en la ENE. El factor de expansión de la ENE posee un ajuste por no respuesta implícito, es decir, el peso de las unidades que no responden es distribuido en el resto de las viviendas del conglomerado al cual pertenecen.

La expresión que se detalla a continuación fue extraída desde el documento "Manual conceptual y metodológico del diseño muestral de la ENE<sup>8</sup>", que corresponde al ponderador inicial o teórico corregido por no respuesta.

$$F_{hij}^1 = \frac{M_h}{n_h \cdot M_{hi}} \cdot \frac{M'_{hi}}{m_{hi}^T} \cdot \frac{\overset{\text{Ajuste}}{\underset{\text{no respuesta}}{m_{hi}^T}}}{m_{hi}^T - m_{hi}^{NR}} = \frac{M_h}{n_h \cdot M_{hi}} \cdot \frac{M'_{hi}}{m_{hi}}$$

*Factor de expansión teórico*

Donde:

h: Subíndice que representa el estrato de muestreo ENE.

i: Subíndice que representa el conglomerado i.

j: Subíndice que representa la vivienda j.

<sup>8</sup>[http://www.ine.cl/canales/chile\\_estadistico/mercado\\_del\\_trabajo/empleo/metodologia/pdf/031110/manual\\_metodologico031110.pdf](http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/empleo/metodologia/pdf/031110/manual_metodologico031110.pdf)

$M_h$ : Total de viviendas en el estrato  $h$ , según el Marco de muestreo de la ENE.

$n_h$ : Total de conglomerados seleccionados en el estrato  $h$  en la ENE.

$M_{hi}$ : Total de viviendas particulares que contiene el conglomerado  $i$  del estrato  $h$ , según información del Marco muestral.

$M'_{hi}$ : Total de viviendas particulares que contiene el conglomerado  $i$  del estrato  $h$ , según información recogida en enumeración.

$m_{hi}^T$ : Total de viviendas seleccionadas en el conglomerado  $i$  del estrato  $h$

$m_{hi}^{NR}$ : Total de viviendas seleccionadas en el conglomerado  $i$  del estrato  $h$  que no responden.

$m_{hi}$ : Total de viviendas que responde en la ENE en el periodo MAM 2013.

En consecuencia, la probabilidad de seleccionar y entrevistar la vivienda  $j$ , del conglomerado  $i$ , en el estrato  $h$  en el trimestre móvil MAM 2013 en la ENE, está dado por:

$$P_{hij}^v = \frac{1}{F_{hij}^1}$$

Luego, se seleccionan a los independientes para la EME partiendo por la vivienda, cuya probabilidad de selección está dada por:

$$p_{Rj}^v = \frac{m_R^{indep}}{M_R^{indep}}$$

Donde:

$R$ : Subíndice que representa la región de pertenencia.  $R = 1, \dots, 15$ .

$j$ : Subíndice que representa la vivienda  $j$ .

$p_{Rj}^v$ : Corresponde a la probabilidad de seleccionar la vivienda  $j$  perteneciente a la región  $R$ , según el listado de viviendas de la ENE que poseen al menos un independiente.

$M_R^{indep}$ : Corresponde al total de viviendas con al menos un independiente en la región  $R$ , de acuerdo a la clasificación de la ENE.

$m_R^{indep}$ : Corresponde al total de viviendas seleccionadas con al menos un independiente en la región  $R$ .

Una vez seleccionada la vivienda, se seleccionan los independientes. La probabilidad de seleccionar al independiente k al interior de la vivienda j, perteneciente a la región R, dado que la vivienda fue seleccionada, puede ser aproximada por:

$$p_{Rjk}^{\text{indep|v}} = \frac{S_{Rj}^{\text{indep}}}{T_{Rj}^{\text{indep}}}$$

Donde:

$T_{Rj}^{\text{indep}}$ : Corresponde al total de independientes identificados en la ENE, en la vivienda j, perteneciente a la región R.

$S_j^{\text{indep}}$ : Corresponde al total de independientes seleccionados, en la vivienda j, perteneciente a la región R.

Así, la probabilidad condicional de seleccionar el independiente k, en la vivienda j, de la región R, puede ser aproximada por la siguiente expresión:

$$p_{Rjk}^{\text{indep}} = p_{Rj}^v \cdot p_{Rjk}^{\text{indep|v}}$$

Con las probabilidades de selección y participación de una vivienda en la ENE en el trimestre MAM 2013 y la probabilidad de seleccionar un independiente desde la ENE se calcula el ponderador a través de la siguiente expresión:

$$F_{Rjk}^{\text{base}} = \frac{1}{p_{hij}^v} \cdot \frac{1}{p_{Rjk}^{\text{indep}}}$$

Posteriormente se realiza un ajuste por no respuesta, un suavizamiento y se calibran los ponderadores, con lo que se determinan los factores de expansión definitivos a utilizar en la encuesta.

## D. Trabajo de campo

Dentro del proceso de planificación del levantamiento se establecieron dos dimensiones relevantes del trabajo de campo de la EME 3, éstas son las tareas llevadas a cabo en gabinete y las tareas propias de la etapa propiamente tal de levantamiento.

Dentro de las tareas de gabinete se incluyen todas las actividades de preparación previa a la ejecución del levantamiento, entre las principales labores realizadas se encuentran:

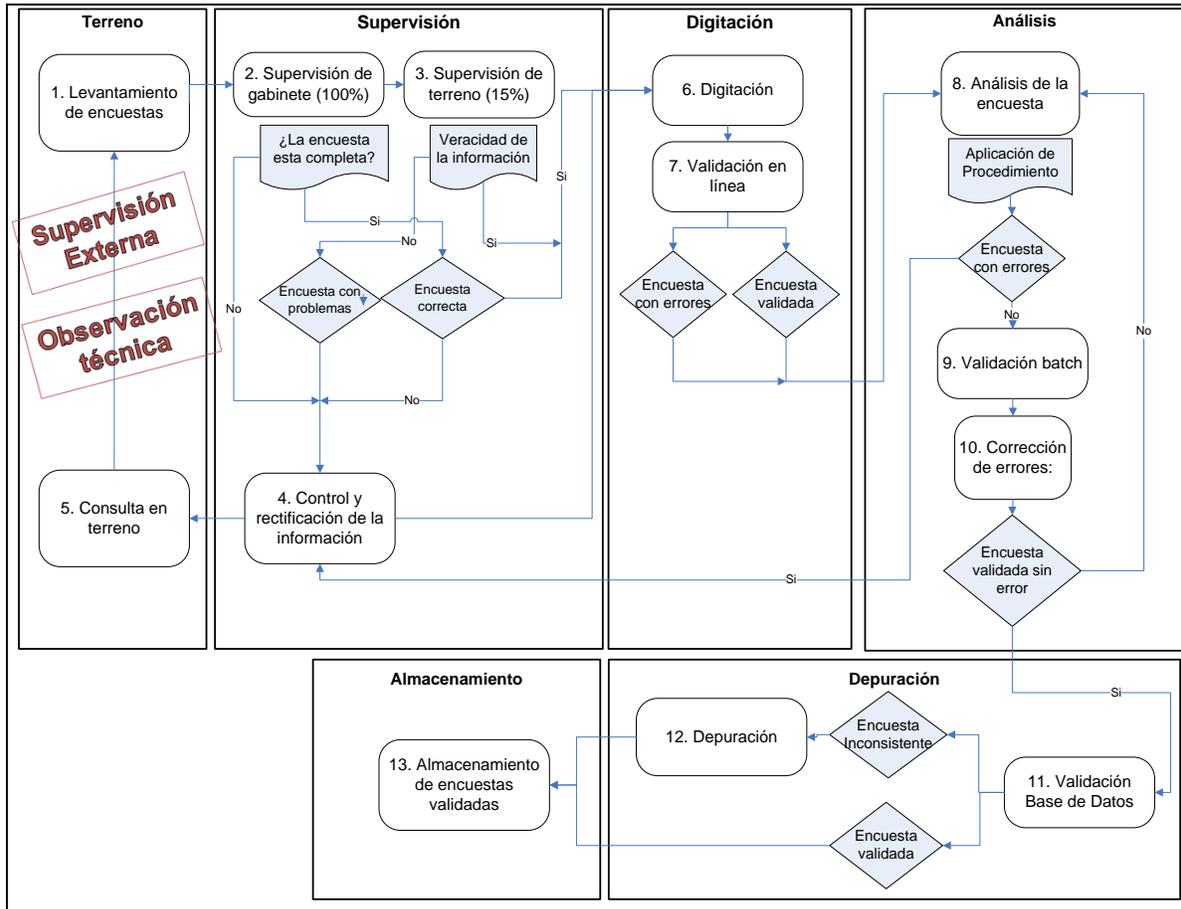
- Diseño edición e impresión del cuestionario.
- Selección de la muestra de viviendas.
- Selección y reclutamiento de los recursos humanos.
- Elaboración y desarrollo de manuales.
- Capacitación del equipo de trabajo.
- Sistema de ingreso de datos y proceso de validación.

En particular, el cuestionario de la encuesta, el cual se encuentra en el Anexo 2, considera 10 módulos con un total de 68 preguntas (algunas de ellas múltiples), una Tarjeta de Registro del Hogar, una Identificación del Hogar y una Hoja de ruta para el encuestador.

Respecto a las tareas de levantamiento, con el propósito de asegurar la calidad estadística de la información recogida en terreno, se establecieron cinco fases asociadas al proceso de levantamiento de la EME 3, las que se muestran en detalle en el esquema a continuación. Las fases son:

- Fase de terreno.
- Fase de supervisión, en gabinete y en terreno, y control y rectificación.
- Fase de digitación y validación de primer y segundo nivel de la información.
- Fase de análisis de la encuesta.
- Fase de depuración y corrección de errores.

**Esquema 1: Proceso de levantamiento de la Tercera Encuesta de Microempredimiento**



Fuente: Elaboración INE.

A estas cinco etapas se suma la fase final de almacenamiento de las encuestas satisfactoriamente logradas en terreno, la supervisión externa y la observación técnica que se hizo de un porcentaje de encuestas mientras se levantaban.

**E. Cobertura de la encuesta**

Las tasas de cobertura bruta y cobertura ajustada por elegibilidad son dos indicadores básicos que ayudaron a realizar una evaluación del trabajo de campo de la EME 3, ya que permiten identificar con claridad las diferencias existentes entre los resultados planeados y los obtenidos efectivamente del levantamiento de la encuesta.

La tasa de cobertura bruta es la proporción de entrevistas logradas en relación a las personas seleccionadas teóricamente para responder la encuesta. Esta tasa alcanzó un 88,6%, lo que en términos generales indica que el levantamiento se realizó dentro o ligeramente por sobre los márgenes previstos en el diseño muestral de la encuesta, el cual, según se mencionó previamente, estimaba una pérdida de muestra por motivos de atrición o rechazo de 15,0%.

A nivel de macrozonas, se observó que la macrozona Centro es la que registró la tasa más baja de cobertura con 86,0%, afectada fundamentalmente por las dificultades que tuvieron los encuestadores para ubicar al informante directo debido a cambio de domicilio o encontrarse fuera del país, además de la existencia de viviendas ocupadas sin moradores presentes. En el resto de las macrozonas la cobertura alcanzó márgenes en torno al 90,0%.

Por otra parte, al excluir las encuestas no logradas debido a temas de elegibilidad se observó que las tasas de cobertura ajustadas por elegibilidad alcanzaron mayores niveles respecto a la anterior tasa, así la cobertura ajustada por elegibilidad global alcanzó un 91,2%. En términos generales, estos resultados fortalecen el logro de los objetivos de la encuesta, ya que se cumplió con las coberturas deseadas para tener estimaciones confiables y precisas a nivel nacional.

**Cuadro 8: Tasas de Cobertura Bruta y Cobertura ajustada por Elegibilidad (%)**

<b>Macrozonas</b>	<b>Cobertura Bruta</b>	<b>Cobertura ajustada por elegibilidad</b>
Norte	89,7	91,9
Centro	86,0	89,2
Sur	90,7	92,4
R. Metropolitana	89,9	92,5
<b>Total</b>	<b>88,6</b>	<b>91,2</b>

Fuente: Elaboración INE

En cuanto al logro de las encuestas, a nivel nacional, el porcentaje de encuestas logradas asciende a 88,6% de la muestra teórica, lo que corresponde a 6.765 encuestas, en donde se logró contactar al informante directo y realizar de forma satisfactoria la encuesta.

De este total, se desprenden dos grupos, los primeros son aquellos trabajadores independientes que mantienen su condición de tales, al señalar que poseen la misma actividad declarada en la ENE, o en su defecto cambiaron a otra actividad de tipo independiente (6.376 casos). Los segundos, son aquellos que al momento de la entrevista han cambiado su situación laboral por motivos de cierre del negocio, retiro o jubilación, terminando de esta forma su trabajo como empleador o cuenta propia (389 casos).

**Cuadro 9: Total encuestas logradas y no logradas**

Detalle	Frecuencia	%
<b>Total encuestas</b>	<b>7.632</b>	<b>100,0</b>
<b>Encuestas logradas<sup>9</sup></b>	<b>6.765</b>	<b>88,6</b>
Sí, la misma actividad	6.295	82,5
No, tengo otra actividad como empleador o cuenta propia	81	1,1
No, cambié de situación laboral	389	5,1
<b>Encuestas No logradas</b>	<b>867</b>	<b>11,4</b>

Fuente: Elaboración INE.

Dentro de las encuestas logradas (6.765 casos), existen 6 casos en donde la encuesta fue lograda de forma parcial, lo cual representó 0,1% del total de casos. Estas encuestas son parte de la muestra final, sin embargo, la información faltante no será imputada quedando las celdas sin información con un código especial que identifique la no respuesta (código 99)<sup>10</sup>.

En contrapartida, las encuestas no logradas correspondieron al 11,4% (867) restante y se definen como aquellos casos en donde no se logró realizar la entrevista debido a motivos relacionados con la búsqueda y disposición del informante, así como el acceso a la vivienda y sus características. Dentro de la tipificación de no logro, se destaca entre los principales motivos:

<sup>9</sup> Se incluyen 6 casos con código de disposición; "Encuesta lograda de forma parcial". Estos casos tienen información completa en la pregunta a1 del cuestionario, por tanto están incluidas en el cuadro 5.

<sup>10</sup> En la base de datos se incluye la variable *ID\_ENC\_PARCIAL*, que identifica en formato texto las preguntas que no fueron respondidas en terreno.

informante inubicable por cambio de domicilio o fuera del país con una participación de 39,1% (339 casos), fuera de muestra con 21,8% (189 casos), vivienda ocupada sin moradores presentes con 20,1% (174 casos), rechazo de la entrevista con 13,6% (118 casos), entre otros.

El rechazo de los informantes a responder una encuesta es uno de los motivos más comunes de no logro en el levantamiento de encuestas a hogares, aunque en el caso de la EME 3, esta condición alcanzó niveles por debajo de lo esperado, con una participación del 1,5% (118 casos) de la muestra total. Dentro del total de casos no logrados (867 casos), este motivo representa el 13,6% del total.

Respecto al tiempo total invertido en la realización de la visita, es decir desde el momento en que se realiza el contacto con el informante seleccionado en su domicilio o trabajo, hasta la finalización del cuestionario y la despedida, se tiene un promedio de 27 minutos, el cual considera tanto las visitas con logro y no logro de la encuesta.

#### Cuadro 10: Tiempos de aplicación de la encuesta

Descripción	Entrevista lograda
Promedio	22 minutos
Máximo	2:32 horas
Mínimo	1 minuto

Fuente: Elaboración INE.

Además, en términos generales, se observó que más del 80,0% de los hogares recibió entre 1 a 3 veces la visita del encuestador, siendo una sola visita la condición de mayor prevalencia en la muestra, con cerca de la mitad de los casos. En promedio, el logro de la entrevista se encuentra alrededor de 2 visitas realizadas. Las visitas se realizaron en un 85,0% de los casos en la vivienda (hogar) del informante seleccionado, en un 9,3% en el lugar de trabajo y en un 5,8% en otro lugar específico.

**Cuadro 11: Frecuencia del número de visitas**

Cantidad de visitas al hogar	Frecuencia	%
1	3.761	49,3
2	1.935	25,4
3	947	12,4
4	503	6,6
5	209	2,7
6	131	1,7
7	77	1,0
8	29	0,4
9	19	0,2
10	12	0,2
11	8	0,1
12	1	0,0
Total	7.632	100,0
Promedio de visitas:	2,03	

Fuente: Elaboración INE.

#### F. Comparabilidad con versiones anteriores

En el diseño de la tercera versión de la Encuesta de Microemprendimiento se incluyeron mejoras metodológicas que es necesario tener en consideración al momento de establecer comparaciones con las versiones previas de la EME.

En esta oportunidad, el Ministerio de Economía trabajó en conjunto con el Instituto Nacional de Estadística (INE) quien fue el responsable del diseño metodológico, del levantamiento en terreno y del procesamiento encuesta.

El cuestionario diseñado cumplió con los requerimientos técnicos y operativos necesarios para el logro de los objetivos de información planteados en los términos de referencia del estudio. El proceso de diseño del cuestionario se sustentó en las recomendaciones emanadas a partir de una prueba piloto realizada con anterioridad al instrumento<sup>11</sup>, además de incluir los lineamientos

<sup>11</sup> Ver informe final "Diseño del instrumento de la Tercera Encuesta de Microemprendimiento y Prueba Piloto", INE Junio 2013.

internacionales sobre diseño de encuestas<sup>12</sup>, además de aplicar las mejores prácticas utilizadas actualmente por parte del INE, lo cual aseguró, en definitiva, una buena calidad de la información recogida en el trabajo de campo.

La estructura del cuestionario fue consistente con las dimensiones generales pesquisadas en las versiones anteriores de la encuesta, sin embargo, el número de preguntas fue significativamente menor con el objetivo de mitigar los problemas de cansancio en el informante y disminuir así los posibles rechazos de información. De esta forma, el tiempo promedio por entrevista se redujo de alrededor de una hora en la EME 2, a poco más de 20 minutos en la presente versión.

Asimismo, el fraseo de las preguntas tuvo cambios importantes entre una versión y otra, ya que se incorporaron los estándares utilizados en la Encuesta Nacional del Empleo (ENE) sobre medición de las estadísticas de fuerza de trabajo.

En cuanto a la muestra, ésta fue diseñada para ser representativa a nivel nacional, sin embargo, su distribución fue a lo largo de todo el territorio nacional, abarcando tanto áreas urbanas como rurales. En el caso de la ronda anterior la representatividad es por macrozona, no obstante, el diseño considerado no fue en dos etapas para el total de la muestra.

Adicionalmente, la encuesta se realizó de forma presencial, entrevistando directamente a los Trabajadores Independientes (emprendedores), es decir se utilizó un informante directo. En su mayoría las encuestas se levantaron en el hogar donde residía la persona, sin embargo, si el informante daba el consentimiento, fue posible realizar la entrevista en las instalaciones donde se ubicaba su negocio o empresa.

En relación al plazo transcurrido entre la confección del marco muestral y el levantamiento en terreno de la EME 3, se implementó un mecanismo de selección que permitió disminuir el tiempo transcurrido entre una etapa y otra (un mes y medio aproximadamente), lo cual implicó que se disminuyera significativamente la probabilidad de que el trabajador independiente haya

---

<sup>12</sup> Survey Methods and practices, Statistics Canada, 2003.

cambiado de situación laboral en dicho periodo, lo cual hizo que la pérdida de muestra debido a los problemas de atrición hayan sido disminuido significativamente. En el caso de la EME 2, la distancia entre la obtención de la muestra y el levantamiento definitivo fue mayor a dos años en promedio, ya que se mantuvo la misma muestra de la primera versión con el fin de construir un panel, agregando un importante número de remplazos debido a la atrición.

Finalmente, en el levantamiento de la encuesta se aplicaron los estándares operativos habituales del INE, los cuales incluyeron controles de calidad introducidos durante todo el proceso estadístico de la encuesta, es decir supervisión en terreno tanto interna como externa, observación técnica, revisión aleatoria de los errores de digitación, entre otros. Estos son claves para asegurar que las estimaciones resultantes del levantamiento de la EME 3 sean precisas, oportunas y metodológicamente correctas.

Todos los puntos mencionados anteriormente implican que exista una pérdida de comparabilidad con las dos versiones anteriores de la encuesta, por lo cual se sugiere a los usuarios de la información tomar los resguardos pertinentes a la hora de realizar comparaciones estadísticas, evitando conclusiones erróneas que podrían explicarse por modificaciones del instrumento.

### 3. Características de los emprendedores<sup>13</sup>

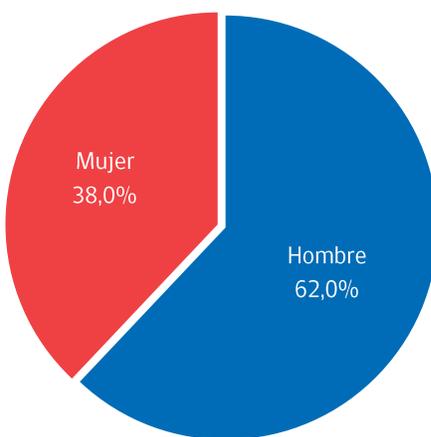
En este capítulo se entrega una caracterización de los emprendedores del país: su número estimado, distribución geográfica, por sexo, edad, nivel de educación, estado civil, relación con el jefe de hogar, entre otras variables.

De acuerdo a los antecedentes anteriormente presentados, de los 1.855.389 trabajadores que señalaron ser empleador o trabajador por cuenta propia durante el trimestre marzo-abril-mayo 2013 en la ENE, un 93,2% continuaba en la misma actividad al momento de la encuesta, un 1,3% tenía otra actividad como empleador o cuenta propia, y un 5,5% había cambiado de situación laboral. Luego, dejando fuera a quienes ya no son trabajadores independientes, se tiene que el total de emprendedores es 1.753.505.

#### A. Hombres y mujeres emprendedoras

Del total de emprendedores, un 62,1% son hombres, mientras que un 38,0% son mujeres.

**Gráfico 1: Porcentaje de emprendedores según sexo**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

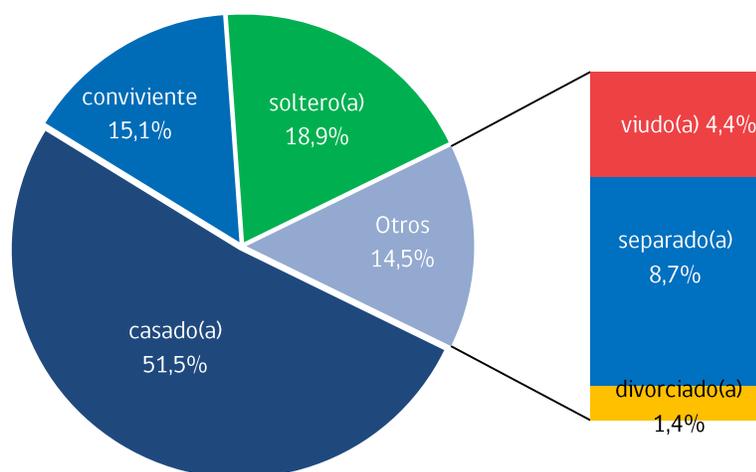
<sup>13</sup> Para el análisis de los resultados de la encuesta se excluye a los emprendedores que no saben o no responden las preguntas en cuestión, a menos que el porcentaje de omisión o no respuesta supere el 1%, en tal caso se indica en el texto.

A modo de referencia, es útil señalar que en nuestro país la fuerza laboral en el trimestre marzo-mayo de 2013 está compuesta por 8,3 millones de personas, de las cuales un 40,8% corresponde a mujeres. Además, las mujeres representan el 40,3% del total de ocupados, el 48,5% de los desocupados y el 65,9% de los inactivos.

## B. Conformación del hogar

En relación al estado civil de los emprendedores, se tiene que la mayoría de ellos está casado (51,5%), seguido de los solteros (18,9%) y los convivientes (15,1%).

**Gráfico 2: Porcentaje de emprendedores según estado civil**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Respecto al rol familiar que cumple el emprendedor dentro de su hogar, se observa que un 63,1% corresponde al jefe de hogar, un 16,2% al cónyuge del jefe de hogar y un 11,4% al hijo/a del jefe de hogar.

**Cuadro 12: Parentesco con el jefe de hogar**

Parentesco con el jefe de hogar	Número	Porcentaje
Jefe de hogar	1.106.907	63,1%
Cónyuge	284.909	16,2%
Conviviente	77.954	4,4%
Hijo/a, hijastro/a	200.189	11,4%
Yerno, nuera	17.295	1,0%
Nieto/a	14.754	0,8%
Hermano/a, cuñado/a	21.505	1,2%
Padres/suegros	11.921	0,7%
Otro pariente	12.186	0,7%
No pariente	5.885	0,3%
<b>Total</b>	<b>1.753.505</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

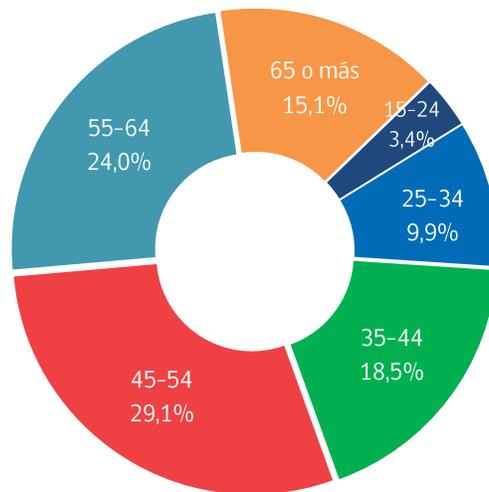
Si se separa por sexo, la encuesta arroja que de los hombres, un 76% corresponde al jefe de hogar, un 4% al cónyuge, un 12% al hijo del jefe de hogar, y el 8% restante corresponde a otro tipo de parentesco o relación. En cuanto a las mujeres, se observa que un 40% es jefa de hogar, un 36% es cónyuge, un 11% la hija del jefe de hogar y el 13% restante a otro tipo de parentesco o relación.

Por último, en términos generales se tiene que, del total de emprendedores, un 64,6% corresponde al proveedor principal de su hogar, mientras que un 35,4% no lo es. De los que no son el proveedor principal, sólo un 10,5% corresponde al jefe de hogar, mientras que un 38,5% corresponde al cónyuge del jefe de hogar y un 29,5% el hijo/a. En general, si se separa por sexo, de quienes son proveedores principales, sólo un 24,1% corresponde a mujeres; esta cifra asciende a 62,1% si se considera el total de emprendedores que señalan no ser el proveedor principal del hogar.

### C. Edad de los emprendedores

Respecto a la edad de los emprendedores, se puede apreciar en el siguiente gráfico que cerca del 53,1% tiene entre 45 y 64 años de edad, seguido de aquellos emprendedores con edades entre 35 y 44 años, quienes representan un 18,5% del total.

**Gráfico 3: Porcentaje de emprendedores según edad**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

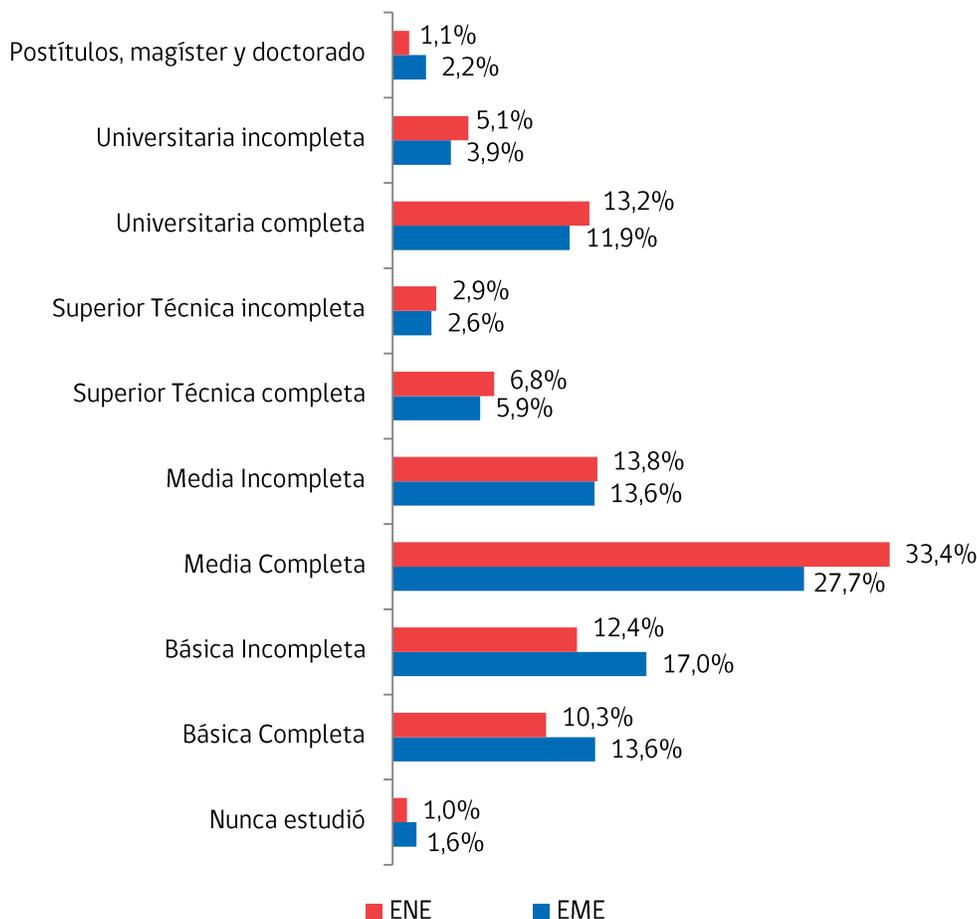
Es interesante constatar que un 15,1% de los emprendedores son adultos mayores, de los cuales un 9,2% comenzó su actividad en los últimos 3 años, mientras que un 67,0% ya lleva más de 10 años en dicha actividad.

### D. Nivel educacional y capacitación

La clasificación por escolaridad se realiza por nivel educacional separando aquellos que lo completaron de quienes no lo hicieron. Los resultados de la encuesta muestran que, entre los emprendedores que completaron su nivel educacional, predominan quienes cuentan con educación media, con un 27,7%; les siguen aquellos con educación superior (técnica y universitaria), con un 17,8%, y por último quienes completaron únicamente educación básica, con un 13,6%.

Al comparar estos resultados con los entregados por la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) para el periodo de referencia (trimestre marzo-abril-mayo)<sup>14</sup>, se aprecia que la distribución del total de ocupados de la ENE es similar a aquella de los emprendedores en la EME 3, aunque se presentan algunas diferencias.

**Gráfico 4: Porcentaje de emprendedores según nivel educacional**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

En particular, el porcentaje de emprendedores que educación básica completa o incompleta y sin estudios posteriores es mayor al porcentaje observado en el total de ocupados del país.

<sup>14</sup> Recordar que el marco muestral de la EME es un segmento del marco de la ENE por lo que la comparación en rigor es entre el total de la ENE y un subconjunto de la misma.

Asimismo, la educación superior muestra una participación relativamente mayor en el total de ocupados que en los emprendedores. Lo mismo ocurre con la educación media completa.

Por otro lado, del total de emprendedores un 18,1% ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza. De éstos, un 26,4% realizó una capacitación en innovación y/o mejoramiento productivo, un 17,6% en gestión y administración y un 10,0% en ventas, marketing y comercialización. Del resto, la gran mayoría hizo capacitaciones específicas a la labor que desempeña en su trabajo.

Las principales formas de financiamiento de estas capacitaciones fueron recursos propios o créditos (38,3%) y a través de recursos públicos (28,4%) entregados por instituciones como Corfo, Innova Chile, FIA, Fosis, Sercotec, Indap, Prodemu, entre otras. Destaca que el financiamiento a través de la empresa a la que provee o es su proveedora representa el 8,9% de los casos, mientras que Sence sólo el 4,3%.

## **E. Motivación empresarial**

Como la Encuesta de Microemprendimiento se realiza directamente al dueño del negocio o actividad independiente, es posible realizar un análisis sobre la motivación que hubo detrás del inicio del emprendimiento.

Del total de 1.753.505 emprendedores, se tiene que la mayoría inició su emprendimiento para obtener mayores ingresos (26,0%). Luego le siguen las alternativas como haber encontrado una oportunidad en el mercado (14,4%), querer tomar sus propias decisiones o ser su propio jefe (13,6%) y por tradición familiar o herencia (12,2%), que en conjunto representan un 40,2% de los casos.

**Cuadro 13: Razón principal por la cual inició su actual emprendimiento**

Razón Principal	Número	Porcentaje
Tradición familiar / herencia	214.388	12,2%
No logró encontrar trabajo como asalariado	155.284	8,9%
Fue despedido de un empleo asalariado	51.695	2,9%
Para obtener mayores ingresos	456.129	26,0%
Encontró una oportunidad en el mercado	253.169	14,4%
Tiene mayor flexibilidad (horas, etc.)	154.272	8,8%
Tomar sus propias decisiones/ ser su propio jefe	238.190	13,6%
Deseaba organizar su propia empresa	148.635	8,5%
Por gusto y/o habilidad	16.945	1,0%
Otra razón	64.605	3,7%
No responde	194	0,0%
<b>Total</b>	<b>1.753.505</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Para poder facilitar la comprensión y siguiendo la clasificación realizada en Verheul (2010), se diferencia a los emprendedores según los factores motivacionales que hay detrás en dos grandes grupos: emprendedores por necesidad y emprendedores por oportunidad<sup>15</sup>.

**Cuadro 14: Clasificación emprendimientos por necesidad y oportunidad**

Necesidad	Oportunidad
Tradición familiar / herencia <sup>16</sup>	Para obtener mayores ingresos
No logró encontrar trabajo como asalariado	Encontró una oportunidad en el mercado
Fue despedido de un empleo asalariado	Tomar sus propias decisiones/ ser su propio jefe
Tiene mayor flexibilidad (horas, etc.)	Deseaba organizar su propia empresa
	Por gusto y/o habilidad

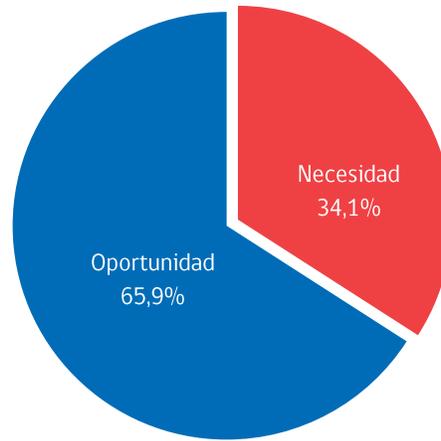
Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

<sup>15</sup> Se dejaron afuera del análisis aquellos que contestaron otra razón y aquellos que no contestaron, los cuales en conjunto representan el 3,7% de los emprendedores.

<sup>16</sup> En algunos estudios, se señala que la influencia familiar puede derivar en un emprendimiento tanto por necesidad como por oportunidad, sin embargo, se seguirá lo propuesto por Verheul (2010) por ser lo más utilizado en la literatura.

Siguiendo esta clasificación, se puede ver que en términos generales predominan los emprendedores por oportunidad con un 65,9% de los casos, mientras que aquellos que nacen por necesidad representan el 34,1% restante. Es decir, los emprendedores por oportunidad son 1,9 veces más que los emprendedores por necesidad.

**Gráfico 5: Tipos de emprendimientos según motivación**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

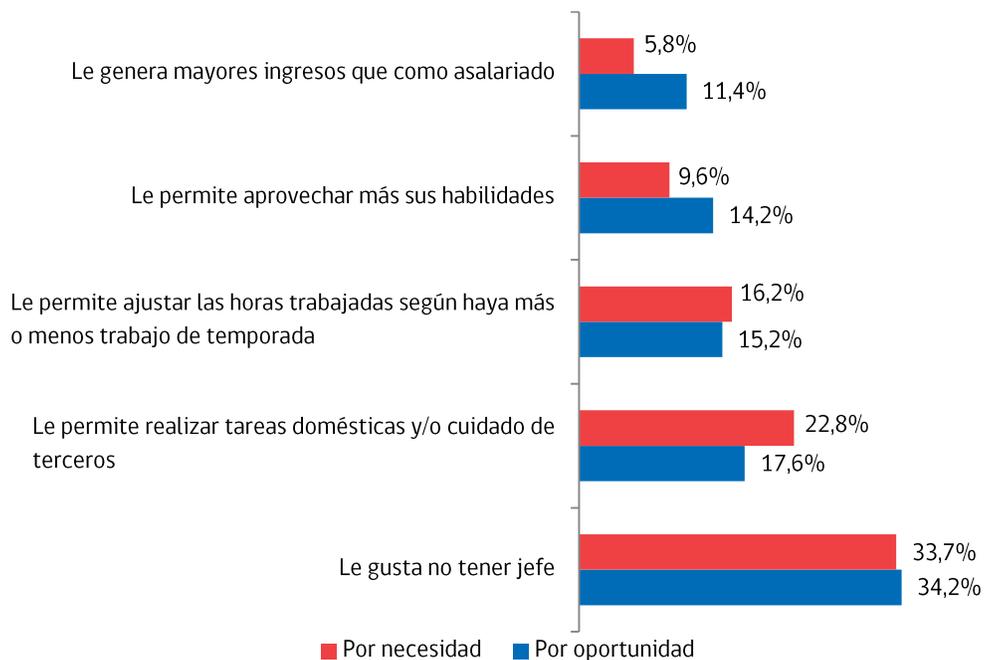
Adicionalmente, entre los temas motivacionales resulta relevante considerar un enfoque de sexo, ya que se han constatado diferencias claras entre hombres y mujeres respecto de las fuerzas que mueven a los emprendedores a realizar su negocio. Los datos de la encuesta muestran que un 35,3% de las mujeres emprende por necesidad, mientras que un 33,4% de los hombres emprende por esta razón. Sin embargo, si se consideran los emprendimientos que nacen por tradición familiar como una categoría aparte, dichos porcentajes cambian a 25,5% y 18,9% respectivamente, ampliándose la brecha de sexo.

Por otro lado, se consulta sobre los principales beneficios que en la experiencia de los emprendedores tiene ser independiente. Esta pregunta se realiza en otra sección de la encuesta, de manera que las respuestas de los emprendedores no queden ancladas a sus perspectivas iniciales que se les ha pedido recordar.

A partir de los resultados de la encuesta, pareciera que los principales beneficios que se perciben de ser independientes se encuentra alineados con las motivaciones iniciales de formar el negocio. En términos generales, más de un tercio de los emprendedores señala que le gusta no tener jefe, un 19,5% señala que ser emprendedor le permite realizar tareas domésticas y/o permite el cuidado de niños y adultos mayores en el hogar durante su horario de trabajo y otro 15,9% señala que le permite ajustar las horas trabajadas según haya más o menos trabajo por temporada. Otro de los beneficios señalados es que trabajar como independiente le permite aprovechar más sus habilidades (12,5%) y que le genera mayores ingresos que como asalariado (9,5%).

Realizando el cruce entre la motivación para emprender y la percepción de los beneficios de ser independiente se observa el siguiente resultado que se presenta en el gráfico 6.

**Gráfico 6: Principal beneficio de ser emprendedor según motivación**



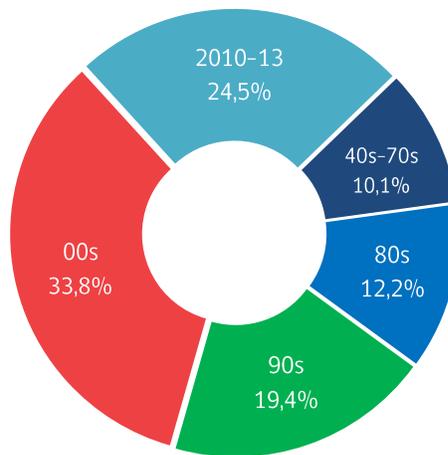
Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

## F. Situación laboral actual e historia laboral

### Trabajo asalariado vs trabajo como independiente

Del total de emprendedores, la mayoría inició su actividad actual como independiente desde el año 2000 en adelante (58,3%), luego un 31,6% lo hizo en la década de los ochenta y noventa y sólo un 10,1% inició su actividad con anterioridad a eso.

**Gráfico 7: Porcentaje de emprendedores según década inicio actividad**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Además de la actividad principal, un 17,6% de los emprendedores tiene otro empleo, negocio o actividad remunerada. En esta otra actividad, un 78,1% también es emprendedor (65,7% como trabajador por cuenta propia y un 12,3% como empleador), mientras que un 21,6% se desempeña como trabajador asalariado. El resto trabaja como familiar no remunerado. Esto es señal de que en un importante grupo de emprendedores, su negocio es una actividad paralela a un trabajo dependiente o un mecanismo para complementar los ingresos del hogar.

Al preguntarse por la historia laboral, se tiene que un 76,7% ha trabajado como asalariado en el pasado, pero que la mayoría lo dejó, ya sea porque renunció (22,4%), por término del contrato o acuerdo (19,0%) o porque quería tener su propio negocio (14,1%), entre otras razones.

Por otro lado, un 17,4% señala que ha sido dueño o socio de al menos un negocio antes del actual, y entre las principales razones para dejarlo destaca que encontró otro trabajo u oportunidad de negocio (23,3%), problemas económicos (22,5%) y problemas de financiamiento (13,1%).

Respecto a la propiedad de la empresa, un 82,3% representa al único dueño o socio, un 12,8% comparte la empresa con un dueño o socio adicional y en un 4,9% de los casos, hay más de 3 dueños o socios.

## 4. Características de los emprendimientos<sup>17</sup>

La EME III contiene un módulo que permite caracterizar a los negocios o actividades por cuenta propia, analizando el rubro de actividad económica y tipo de trabajo, el tamaño de ellos según sus ventas, la situación de formalidad y la generación de empleo.

### A. Actividad económica y tipo de trabajo

En la encuesta, se les solicita a los emprendedores señalar cuál es el oficio, labor u ocupación principal que realiza como trabajador independiente, y cuál es su actividad principal para así poder clasificarlos según rama de actividad económica CIIU Rev. 3 a 1 dígito.

Los resultados de la encuesta se presentan en el siguiente cuadro:

**Cuadro 15: Porcentaje de emprendedores según actividad económica**

Actividad Reducida	Número	Porcentaje
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	187.401	10,7%
Industrias manufactureras	229.370	13,1%
Construcción	170.167	9,7%
Comercio al por mayor y al por menor	583.928	33,3%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	147.193	8,4%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	151.596	8,6%
Otras act. de ss comunitarios, sociales y personales	118.276	6,7%
Otras actividades relacionadas con el sector primario	30.181	1,7%
Otras actividades relacionadas con el sector servicios	135.260	7,7%
NS / NR	134	0,0%
<b>Total</b>	<b>1.735.505</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

<sup>17</sup> Para analizar los resultados de la encuesta se excluye a los emprendedores que no saben o no responden la pregunta en cuestión, a menos que el porcentaje de omisión o no respuesta supere el 1%, en tal caso se indica en el texto.

Debido a que ciertas actividades económicas con menor peso relativo presentan un mayor error muestral, se decidió agrupar ciertas actividades, surgiendo dos categorías nuevas:

- Otras actividades relacionadas con el sector primario: Pesca; Minería; Electricidad, gas y agua;
- Otras actividades relacionadas con el sector servicios: Hoteles y restaurantes; Intermediación Financiera; Administración Pública; Enseñanza; Servicios sociales y salud; Hogares privados con servicio doméstico.

Es así, como del total de emprendedores, un 33,3% pertenece al sector Comercio, un 13,1% a Manufactura, un 10,7% a Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura y el 42,9% restante se distribuye en el resto de las actividades. Estos resultados difieren levemente de la distribución para el total de trabajadores en la ENE, donde Comercio representa el 20,2% del total de ocupados, Manufactura el 11,1% y Agricultura el 8,8%. El sector que presenta mayores diferencias es la nueva categoría de otras actividades relacionadas con el sector servicios, que representan el 7,7% en la EME, mientras que en la ENE alcanzan al 29,5% del total.

Relacionado al rubro al cual pertenece el emprendedor, se puede analizar el tipo de negocio o empresa que éste tiene. Es así, como del total de emprendimientos, un 76,0% es de carácter permanente, un 12,9% ocasional o eventual, un 9,2% de temporada o estacional y un 1,9% es por plazo o tiempo determinado. Luego, si se analiza por actividad económica, se tiene que las actividades donde existe un mayor porcentaje de emprendimientos de carácter no permanente son Construcción (45,9%), Otras actividades relacionadas con el sector primario (43,1%) y Agricultura (42,7%).

## **B. Tamaño de los emprendimientos**

Una primera aproximación para analizar el tamaño de los emprendimientos es a través de los ingresos o ventas que éstos generan. A partir de los datos de la encuesta se aprecia que cerca del 40% de los emprendimientos generan ingresos mensuales que son menores o iguales al salario

mínimo<sup>18</sup>. Por tramo de ingreso, se observa que el 19,0% de los emprendedores gana entre \$193.001 y \$375.000, un 13,9% gana entre \$375.001 y \$600.000 y el 27,2% restante gana más que \$600.001.

**Cuadro 16: Tramo de ingresos o ventas mensuales**

Tramo de ingresos o ventas mensuales <sup>19</sup>	Número	Porcentaje
Entre 0 y \$193.000	699.573	39,9%
Entre \$193.001 y \$375.000	333.971	19,0%
Entre \$375.001 y \$600.000	243.535	13,9%
Entre \$600.001 y \$1.125.000	146.887	8,4%
Entre \$1.125.001 y \$2.500.000	115.681	6,6%
Entre \$2.500.001 y \$4.500.000	50.235	2,9%
Entre \$4.500.001 y \$10.000.000	45.438	2,6%
Entre \$10.000.001 y \$20.000.000	23.151	1,3%
Entre \$20.000.001 y \$50.000.000	27.091	1,5%
Entre \$50.000.001 y \$200.000.000	12.576	0,7%
Más de \$200.000.000	5.690	0,3%
No sabe/no responde	49.676	2,8%
<b>Total</b>	<b>1.753.505</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Según las definiciones establecidas en la Ley N° 20.416 (Estatuto Pyme), se tiene que las microempresas tienen ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro hasta las 2.400 UF en el último año calendario, seguido de las pequeñas empresas que tienen ingresos anuales entre 2.400 UF y 25.000 UF, las medianas que tienen ingresos anuales entre las 25.000 UF y las 100.000 UF y las grandes aquellas que superan dicho valor. Luego, siguiendo dichas

<sup>18</sup> El salario mínimo vigente al momento de la encuesta era de \$193.000. A partir de agosto del 2013 hasta el 31 de julio del 2014, el salario mínimo es de \$210.000.

<sup>19</sup> Tramos de ingresos aproximados a los valores de los tamaños de empresas definidos por el SII en UF.

definiciones, se tiene que el 90,7% de los emprendimientos corresponden a microempresas, un 5,5% a pequeñas, un 0,7% a medianas y sólo un 0,3% a grandes.

**Cuadro 17: Clasificación tamaño emprendimientos**

Tamaño	Número	Porcentaje
Microempresa	1.589.883	90,7%
Pequeña	95.680	5,5%
Mediana	12.576	0,7%
Grande	5.690	0,3%
NS/NR	49.676	2,8%
<b>Total</b>	<b>1.753.505</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

## C. Situación de formalidad

### Inicio de actividad en el SII

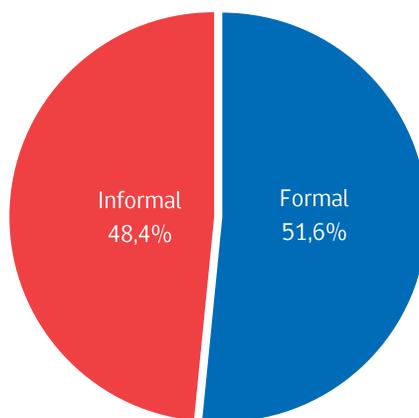
Dado que no existe consenso para definir cuándo un emprendimiento es formal o no, la caracterización de los emprendimientos según situación de formalidad, exige establecer un criterio. Para efectos de este estudio, el Ministerio de Economía consideró que una empresa es formal si ha iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII)<sup>20</sup>. Este es el acto que permite tener registros administrativos de la empresa y pasa a ser conocida formal y públicamente.

De todas maneras, la clasificación de emprendimiento formal utilizado no implica necesariamente que el negocio actúe en regla o se encuentre completamente regularizada su situación, sino que se tiene conocimiento positivo de su existencia.

<sup>20</sup> La declaración de iniciación de actividades es una declaración jurada formalizada ante el Servicio de Impuestos Internos sobre el comienzo de cualquier tipo de negocios o labores susceptibles de producir rentas gravadas en la primera o segunda categoría de la Ley de la Renta.

Según este criterio, los datos recogidos por la encuesta muestran que del total de emprendimientos, un 51,6% corresponde a actividades formales (904.171) y un 48,4% a informales (849.097).

**Gráfico 8: Porcentaje de emprendimientos formales e informales**

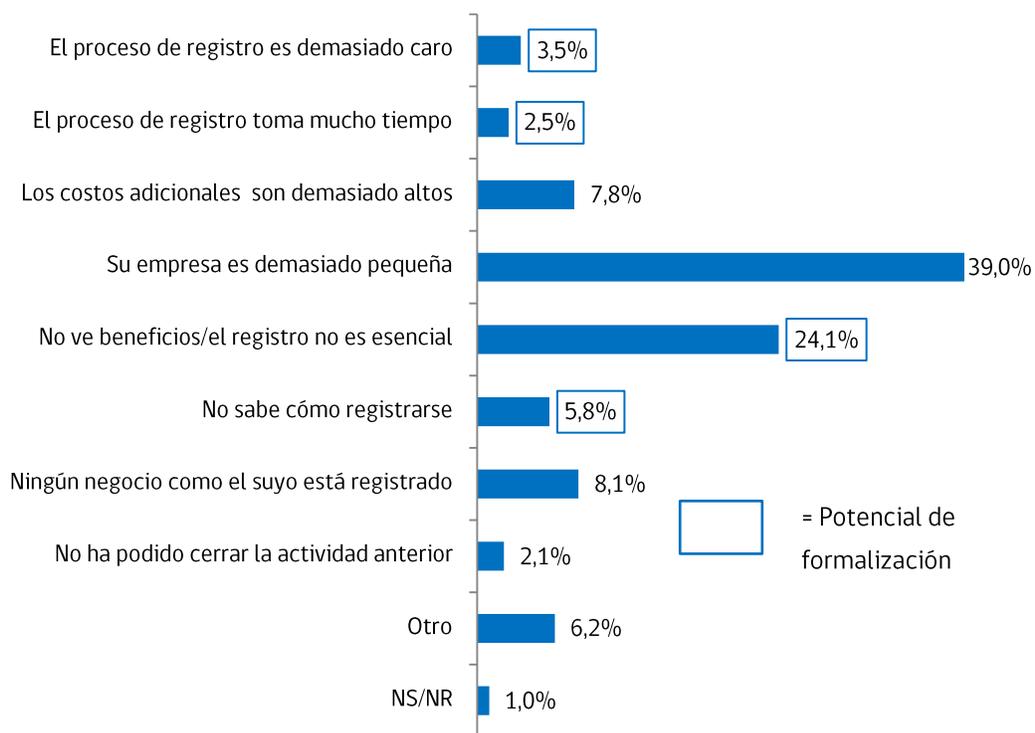


Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Del total de emprendimientos formales, un 28,4% inició actividades como trabajador independiente (boleta de honorarios), un 53,7% lo hizo como empresa constituida como persona natural, un 14,5% como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) o Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda) y un 3,4% como otro tipo de empresa.

De los emprendimientos informales, un 70,7% no ha considerado iniciar actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) y por ende, formalizarse, mientras que un 25,9% lo ha considerado pero aún no lo hace y un 2,3% está en proceso (realizando los trámites necesarios).

Respecto a las principales causas por las que no se ha iniciado actividades ante el SII, la mayoría señala que su empresa es demasiado pequeña (39,0%), seguido de que no ve beneficios en registrarse (12,2%) y que cree que el registro no es esencial (11,9%). Del 36,9% 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.

**Gráfico 9: Razones de informalidad**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Considerando las razones que muestran potencial de formalización, como por ejemplo 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%. Esto quiere decir que en torno a 324.000 emprendedores informales tienen potencial de formalización.

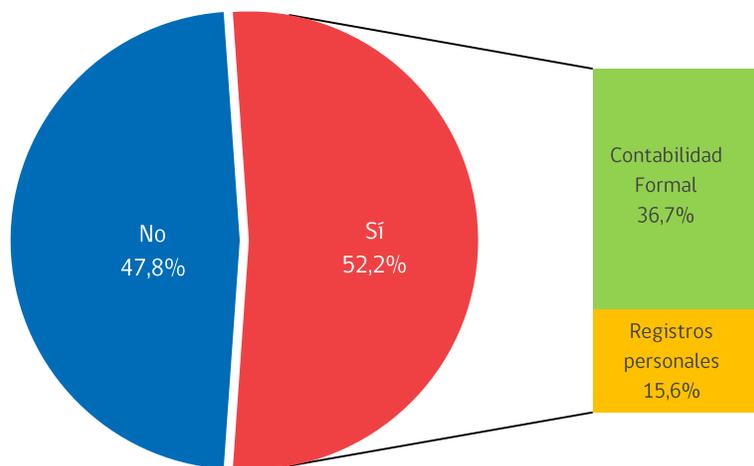
Luego, haciendo el ejercicio hipotético de que los potenciales emprendedores formales efectivamente iniciaran actividades y considerando que aquellos que ya iniciaron el proceso lo terminan, se podría llegar a una situación donde cerca del 70% de los emprendimientos son formales.

Como información adicional, se tiene que un 4,3% del total de emprendedores se encuentra acogido al régimen de microempresa familiar, mientras que un 7,4% se encuentra acogido a algún régimen de tributación especial para micro, pequeña y mediana empresa (régimen simplificado de impuesto a la renta, régimen simplificado de IVA y/o contabilidad simplificada).

### Registros contables

Por otro lado, más de la mitad de los emprendedores llevan algún tipo de registro de las cuentas de su negocio, empresa o actividad por cuenta propia. Del total de emprendedores, cerca de un tercio de ellos (36,7%) realiza contabilidad formal (libro de compras y venta, estados de resultados, etc.) y un 15,6% lo hace manteniendo registros personales. Estos grupos, respecto del total de emprendedores que si llevan algún registro contable, representan el 70,2% y el 29,8% de ellos respectivamente.

**Gráfico 10: Registros contables en los emprendimientos**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

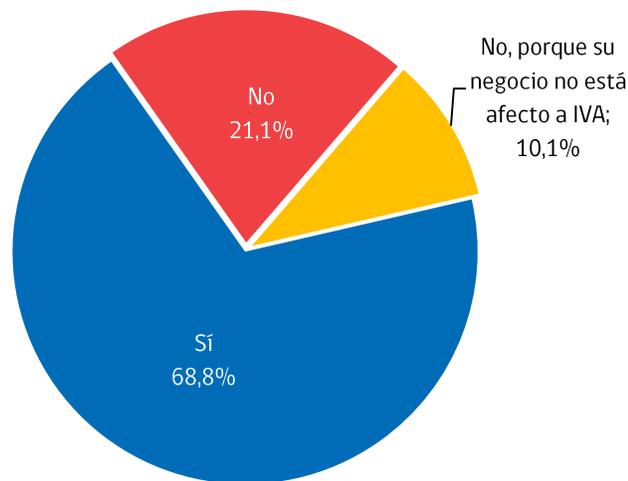
De los que sí cuentan con algún registro contable, se tiene que el 70,7% puede separar los gastos de su negocio con los de su hogar, y el 29,3% restante no. Por el contrario, se presume que quienes no llevan registros de la contabilidad tampoco están en condiciones de separar o

distinguir los gastos del negocio de los gastos del propio hogar. Adicionalmente, se tiene que un 4,3% se encuentra acogido al régimen de microempresa familiar.

### Declaración de IVA y Renta

Un 68,8% de los emprendedores declara IVA mensualmente en su negocio, empresa o actividad por cuenta propia, un 21,1% no lo hace y un 10,1% señala que no lo hace, porque su negocio no está afecto a pago de IVA.

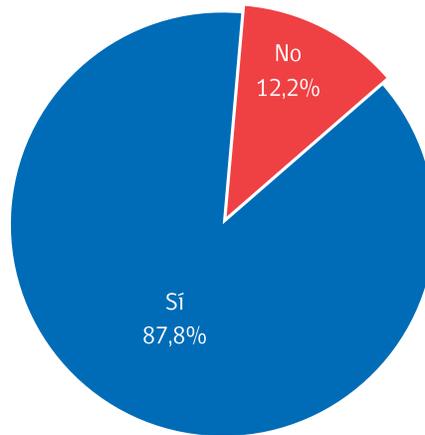
**Gráfico 11: Declaración mensual del IVA**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

De los que no están afectos al IVA, un 28,2% pertenece a actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, un 23,3% a transporte, almacenamiento y comunicaciones y un 16,0% a otras actividades relacionadas con el sector servicios. Rubros donde según el giro de la empresa, éstas pueden estar exentas del pago de IVA.

Por otro lado, de los emprendimientos que ya han iniciado actividades en el SII, un 87,8% realizó la declaración de renta en abril de 2013 y sólo un 12,2% no lo hizo.

**Gráfico 12: Declaración de renta en abril de 2013**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Si se separa por tramo de ventas, se aprecia que un 22,7% de los emprendedores que generan menos de \$193.000 mensual no realizó la declaración de renta, mientras que sólo un 5,0% de los que ganan más de \$2.500.000 no lo hizo.

### Cotizaciones previsionales

En relación a las cotizaciones previsionales, se tiene que un 72,2% de los emprendedores no realiza ningún tipo de cotización previsional. Es decir, casi tres cuartas partes de las los negocios o emprendimientos en Chile se realizan sin los resguardos previsionales de salud, pensión y seguro de accidentes del trabajo.

Si se analiza por separado salud (ISAPRE o Fonasa), pensiones (AFP o INP) y el seguro de accidentes laborales, se ve que salud es donde hay un mayor porcentaje de emprendedores que sí cotiza al menos algunos meses (26,5%), aunque claramente las cifras son preocupantemente bajas.

**Cuadro 18: Cotización previsional**

Realiza cotización	Salud	Pensión	Seguro laboral
Sí, todos los meses	25,0%	17,9%	8,6%
Sí, algunos meses	1,5%	1,7%	0,3%
No cotiza	73,5%	80,4%	91,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

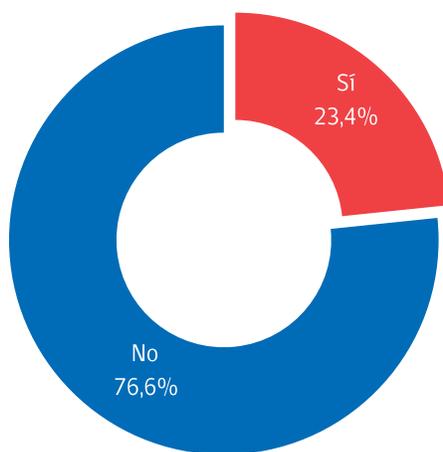
Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Asimismo, separando a los emprendedores entre formales e informales, un 57,2% de los primeros no realiza ningún tipo de cotización, mientras que dicha cifra es de un 88,1% para los segundos.

## D. Generación de empleo

### Número de trabajadores y sus características

Del total de 1.753.505 emprendedores estimados, un 23,4% contaba con trabajadores al iniciar su actividad o negocio y el 76,6% restante no contaba con ninguno.

**Gráfico 13: ¿Tenía trabajadores al inicio del negocio o actividad?**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME

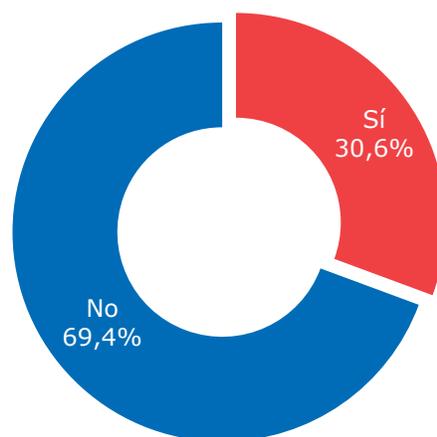
Entre los emprendedores que señalan haber contado con trabajadores al inicio de su negocio o actividad, predominan quienes contaban solo con uno (46,0%).

**Cuadro 19: Número de trabajadores al inicio del negocio o actividad**

Trabajadores	Nº emprendimientos	Porcentaje
1	188.178	46,0%
2	101.648	24,8%
3	43.160	10,5%
4	22.164	5,4%
5	12.745	3,1%
6	10.862	2,7%
7	1.123	0,3%
8	11.504	2,8%
9	2.302	0,6%
10-49	15.485	3,8%
50-249	232	0,1%
<b>Total</b>	<b>409.402</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Respecto a la generación de empleo al momento de la encuesta, se tiene que el porcentaje de emprendimientos que cuenta con trabajadores aumenta de 23,4% al 30,6% del total.

**Gráfico 14: ¿Tiene trabajadores actualmente?**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Luego, cerca de tres cuartos de los emprendimientos que contaban con trabajadores al inicio (72,7%) siguen teniendo al menos uno en la actualidad, mientras que un 27,3% dejó de tener trabajadores. Por otro lado, de aquellos que no contaban con trabajadores al inicio del negocio sólo un 17,8% sí tiene contratado a al menos uno, mientras que un 82,2% se mantiene en la situación inicial.

**Cuadro 20: Trabajadores al inicio y actualmente**

		Actualmente		Total
		Sí	No	
Al inicio	Sí	72,7%	27,3%	100,0%
	No	17,8%	82,2%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Adicionalmente, un 44,6% de los emprendedores que emplea trabajadores actualmente inició el negocio sin contratar. Estas cifras se explican porque poco menos de un tercio de los emprendimientos genera empleo, por lo que el 17,8% de los negocios que al inicio no contrató trabajadores, pero hoy sí lo hace, representa a más de dos quintos de los actuales empleadores. Por su parte, un 9,2% de los emprendedores tuvo trabajadores cuando inició su actividad, pero en estos momentos trabaja solo.

Por otro lado, si se analiza el número de trabajadores que se tiene actualmente, se aprecia que un 44,6% tiene un trabajador, lo que representa un alto porcentaje del total.

Una clasificación de las empresas por tamaño se realiza en base a los trabajadores empleados. De tal forma, una microempresa es aquella que cuenta con entre 1 y 9 trabajadores, una pequeña cuenta con entre 10 y 49, una mediana con entre 50 y 249 y una gran empresa con más de 250 trabajadores. Esta clasificación es la comúnmente utilizada por la OCDE y sirve para realizar comparaciones entre países ya que es una medida relativamente estándar.

**Cuadro 21: Número de trabajadores actualmente**

Trabajadores	Número	Porcentaje
1	239.337	44,6%
2	94.102	17,5%
3	47.657	8,9%
4	28.633	5,3%
5	18.192	3,4%
6	19.523	3,6%
7	5.290	1,0%
8	13.458	2,5%
9	7.780	1,4%
10-49	55.748	10,4%
50-249	5.932	1,1%
Más de 250	1.514	0,3%
<b>Total</b>	<b>537.167</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

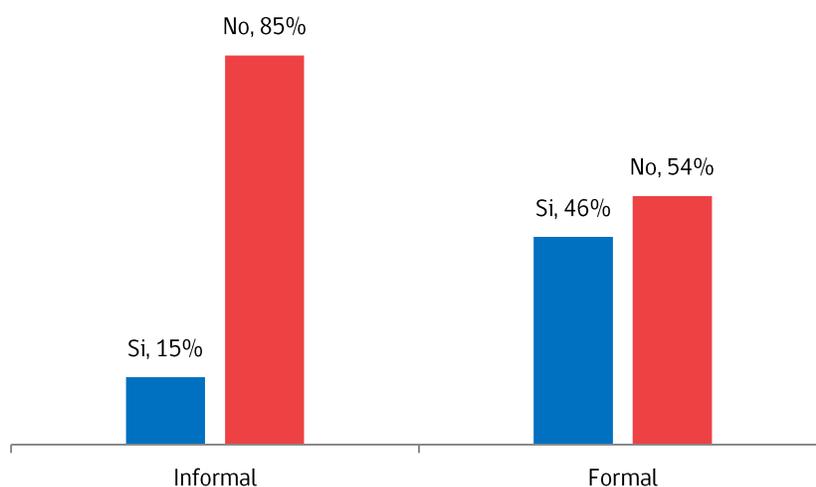
Con esto se aprecia que la fracción de empresas que eran microempresas al nacer alcanza al 96,2% mientras que en la actualidad representan el 88,2% del total. Lo contrario sucede con los emprendimientos pequeños: al nacer eran 3,8% y ahora representan un 10,4%. Respecto de los emprendimientos medianos, éstos eran 0,1% y ahora son 1,1%. Finalmente, ninguno de los actuales negocios partió grande y a la fecha de la encuesta, éstos constituían un 0,3% de la muestra.

Si se separa por nivel de formalidad, se observa que 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 contratan 1 trabajador y los formales 8.

Respecto al sector de actividad económica, destaca las otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales, donde el 40,2% de los emprendedores emplea trabajadores. En contraposición, el sector donde menos emprendedores contratan gente es en las otras

actividades relacionadas con el sector primario (minería y luego en pesca), con un 18,8%. Esto se debe principalmente a la existencia de pequeños pirquineros y pescadores artesanales que trabajan por su cuenta, los que no requieren de un trabajador adicional.

**Gráfico 15: Emprendedores que generan empleo según situación de formalidad**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

**Cuadro 22: Generación de empleo por actividad**

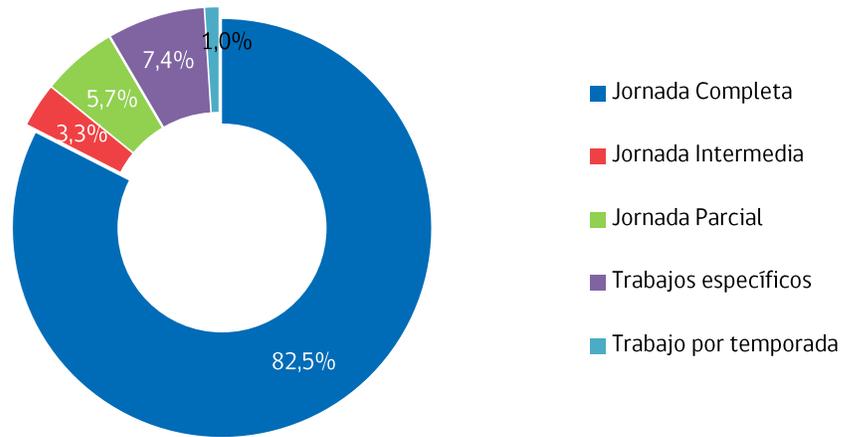
Actividad Reducida	Emplea	No emplea
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	34,0%	66,0%
Industrias manufactureras	25,4%	74,6%
Construcción	31,1%	68,9%
Comercio al por mayor y al por menor	32,5%	67,5%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	21,5%	78,5%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	36,9%	63,1%
Otras act. de ss comunitarios, sociales y personales	40,2%	59,8%
Otras actividades relacionadas con el sector primario	18,8%	81,2%
Otras actividades relacionadas con el sector servicios	31,7%	68,3%
<b>Total</b>	<b>30,6%</b>	<b>69,4%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

### Tipo de jornada laboral y acuerdo laboral

De los resultados de la encuesta, se extrae que la mayoría de los trabajadores están contratados por jornada completa (82,5%) y el resto en otro tipo de jornada.

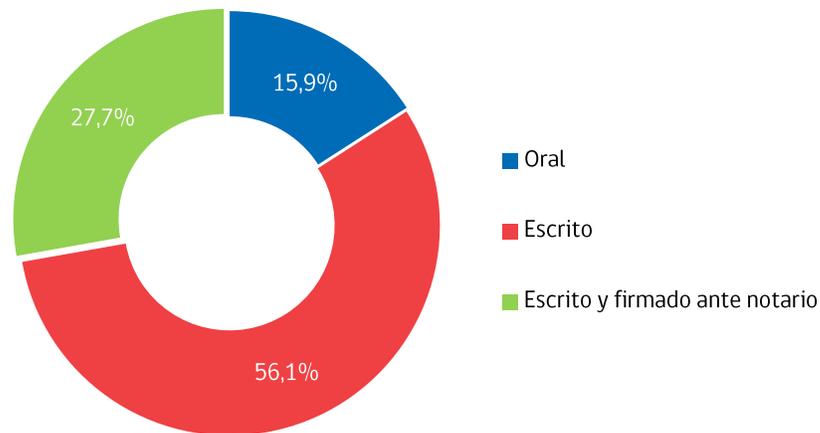
**Gráfico 16: Tipo de Jornada Laboral**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Luego, respecto al tipo de acuerdo laboral, se observa que un 83,8% de los trabajadores cuenta con un acuerdo escrito y un 15,9% cuenta con un acuerdo oral o de palabra. De los escritos, menos de un 30% han sido firmados ante notario. En el caso de los emprendedores informales que generan empleo, el acuerdo laboral con el trabajador puede ser escrito u oral, pero no puede ser firmado ante notario, ya que no se tiene existencia formal de la empresa.

**Gráfico 17: Tipo de Acuerdo Laboral**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

## Pago de remuneraciones

La mayoría de los salarios se fijan en base a una negociación con el trabajador (39,1%), mientras que otros utilizan el ingreso mínimo legal (15,1%), porcentaje relativamente superior a aquellos que fijan un salario comparable a lo que paga la competencia (11,9%).

**Cuadro 23: Fijación de salarios de los trabajadores**

Fijación salarios trabajadores	Porcentaje
Utilizando el ingreso mínimo legal	15,1%
Comparable a lo que paga el competidor	11,9%
De acuerdo a lo que cree que será beneficioso para su negocio	6,6%
En base a una negociación con el trabajador	39,1%
Otro, especifique	0,3%
No aplica, emplea sólo familiares no remunerados	26,7%
No responde	0,2%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Llama la atención el alto porcentaje que señala que no les paga salarios porque sólo emplea familiares no remunerados. En efecto, del total de trabajadores contratados, un 6,9% corresponde a familiares no remunerados y, del total de emprendedores que cuentan con trabajadores, un 34,5% de ellos cuenta con al menos un familiar no remunerado.

Luego, si se analiza la forma de pago de los salarios, se puede ver que el 44,8% lo hace a través de una liquidación de sueldo, sin embargo, hay un 21,0% que no entrega ningún comprobante. Esto se condice con el tipo de contrato y el nivel de formalidad de la empresa. La entrega de liquidación de sueldo y la boleta de honorario son mecanismos completamente formales de pago (los que pueden diferir en la calidad del empleo), mientras que la entrega de un comprobante, si bien es informal manifiesta un control y deja constancia del acto. Por su parte, para quienes tienen un acuerdo verbal, no resulta raro que el pago del dinero acordado se realice sin comprobante.

**Cuadro 24: Principal forma de pago de los salarios**

Principal forma de pago	Porcentaje
Liquidación de sueldo	44,8%
Boleta de honorarios	3,9%
Comprobante o recibo	3,4%
No entrega ningún comprobante	21,0%
Otra, especifique	0,1%
No aplica, emplea sólo familiares no remunerados	26,7%
Total	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

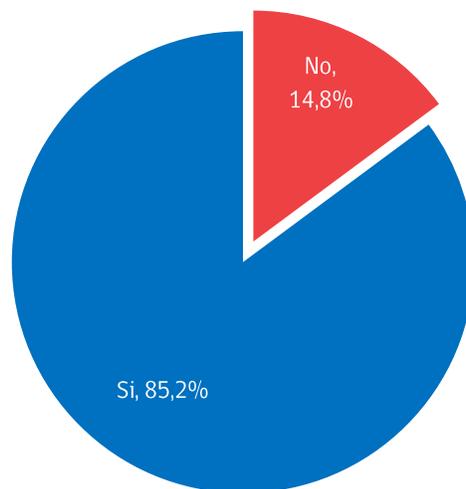
## 5. Relación con el sistema financiero

A continuación se entregan las estadísticas de las principales preguntas de la encuesta respecto a la relación que tienen los emprendedores con el sistema financiero, separando por financiamiento inicial, acceso al sistema financiero, tenencia de deudas y financiamiento del capital de trabajo.

### Financiamiento puesta en marcha del negocio

En cuanto al financiamiento inicial de los negocios, destaca que un 14,8% de los emprendedores no requirió ningún tipo de financiamiento inicial, lo cual puede deberse a que muchos emprendimientos entregan servicios que no necesitan de mayores inversiones iniciales, mientras que otros puede deberse a que los encuestados no consideran el aporte inicial si éste no fue hecho de manera monetaria, como podría ser el aporte de una máquina.

**Gráfico 18: Emprendedores que requieren financiamiento inicial**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Respecto al origen del financiamiento inicial, de aquellos emprendedores que utilizaron un aporte en dinero, la fuente de mayor importancia reportada en más de tres cuartas partes de los casos son los ahorros o recursos propios con un 75,5%. A éstos le siguen los préstamos de parientes o amigos con un 9,0%.

**Cuadro 25: Financiamiento inicial**

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

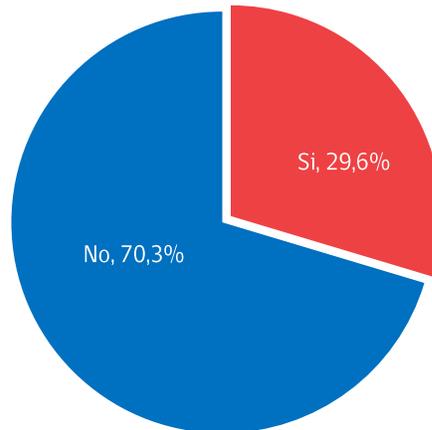
Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Así, casi el 85% de los emprendedores que requirieron un financiamiento inicial, lo encontraron fuera del sistema formal de financiamiento, utilizando sus propios recursos o los de personas cercanas.

**Préstamos bancarios**

En relación a la solicitud de un préstamo bancario con fines del negocio, se observa que un 29,6% de los emprendedores ha solicitado uno al menos en una oportunidad, mientras que el 70,3% restante de los emprendedores no ha solicitado jamás un préstamo.

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

**Gráfico 19: Porcentaje de emprendedores que solicitan un crédito bancario**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

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

**Cuadro 26: Razones para no solicitar préstamo bancario**

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

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Respecto del 29,6% de emprendedores que si han solicitado un préstamo a algún banco, se verifica si éstos lo obtuvieron y particularmente a nombre de quien fue otorgado. Un 95,6% de quienes han solicitado un préstamo lo ha obtenido. Respecto a la segunda pregunta, del total de

emprendedores con préstamos, a un 80,2% se lo otorgaron a título personal y a un 19,8% a nombre de la empresa. Es decir, los emprendedores acuden poco y mal al sistema financiero y esto no está relacionado con el nivel de formalidad.

En efecto, de los emprendedores formales con préstamos, un altísimo 75,0% lo hizo a título personal y sólo un 25,0% a nombre de la empresa, mientras que para los informales es 99,1% y 0,9% respectivamente. Esto es señal de una falla en el acceso a financiamiento de las empresas, requiriendo los emprendedores usar su nombre personal y con ello su propio patrimonio como respaldo del negocio sin que el deudor sea la empresa a la que efectivamente se destinan los recursos.

#### Cuadro 27: Resultados de la solicitud de préstamo

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

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

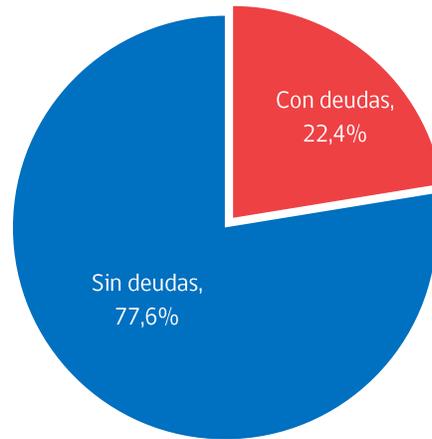
Respecto al total que no obtuvo el préstamo que solicitó, se tiene que el 87,5% fue porque se lo rechazaron, el 3,6% porque no aceptó las condiciones y el 8,9% restante por otras razones. Para el caso de los emprendedores informales, el rechazo del crédito corresponde al 97,5% del total que no obtuvieron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

#### Deudas para fines del negocio

Otra forma de entender el acceso a financiamiento por parte de los emprendedores es analizar cuántos, al momento de la encuesta, presentaban alguna deuda independientemente de quien se lo otorgó. Respecto a la tenencia de deudas, sólo un 22,4% de los encuestados señaló mantener

una deuda, pudiendo ser ésta con un banco u otra institución financiera, como una cooperativa o una casa comercial, con algún programa de gobierno, o bien, con alguna institución sin fines de lucro de financiamiento al emprendimiento.

**Gráfico 20: Tenencia de deuda en los emprendimientos**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Luego, entre los que tienen deudas, el tipo más común son los préstamos de consumo (40,8% tiene) y le siguen, muy por detrás, la línea de crédito bancaria (21,7%) y los préstamos comerciales (21,3%).

**Cuadro 28: Tipos de deuda**

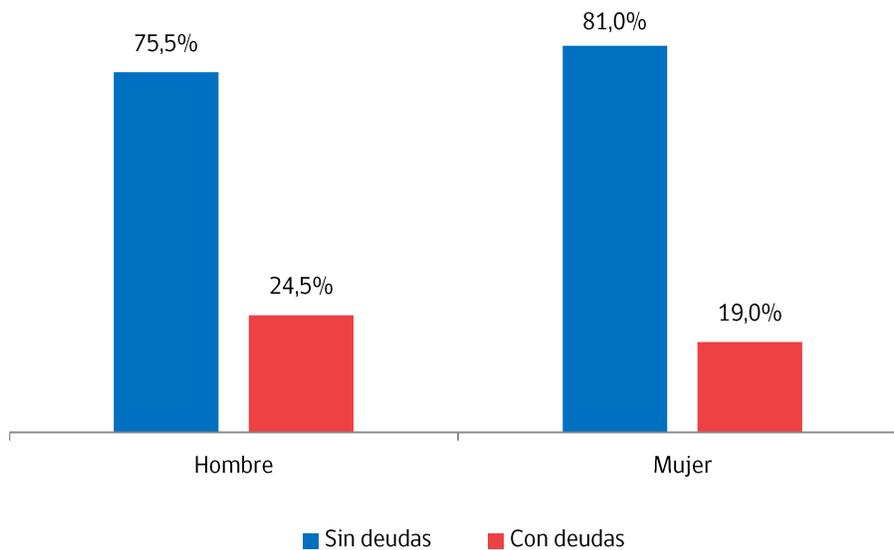
Tipo de deuda	Porcentaje
Crédito hipotecario	8,6%
Tarjeta de crédito bancaria	16,0%
Línea de crédito bancaria	21,7%
Préstamo de consumo	40,8%
Préstamo comercial	21,3%
Crédito automotriz	9,6%
Tarjeta de cada comercial	12,0%
Programa de gobierno	11,1%
Crédito instituciones sin fines de lucro	6,9%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

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

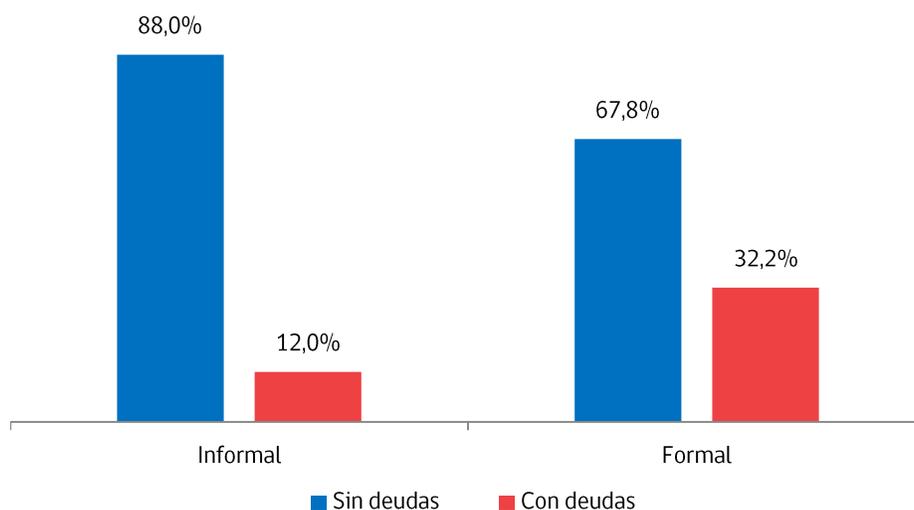
Respecto a la tenencia de deudas por parte de los emprendedores y algunas características de éstos, se aprecian ciertas diferencias por sexo. En el caso de los hombres, un 24,5% tiene alguna deuda por fines del negocio, mientras que en el caso de las mujeres esto alcanza al 19%.

**Gráfico 21: Deudas de emprendedores según sexo**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Respecto a la situación de formalidad y su relación con las deudas de los emprendedores se aprecia que existe una marcada diferencia. En el caso de los emprendedores informales, solo un 12% reporta tener deudas con fines de su actividad, mientras que en los formales la cifra es casi tres veces mayor, con un 32,2% reportando alguna deuda del negocio.

**Gráfico 22: Deudas de emprendedores según situación de formalidad**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

### Financiamiento capital de trabajo<sup>21</sup>

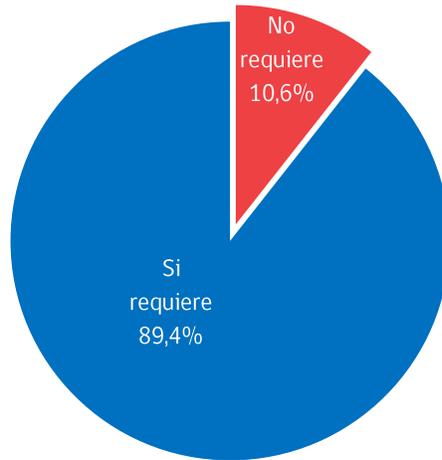
A través de la información contenida en la encuesta se puede estudiar cómo los emprendedores mantienen el flujo día a día y el financiamiento de su capital de trabajo. Para esto se estudian dos variables, primero si el emprendedor declara o no requerir capital de trabajo, y luego, cómo lo financia.

En primer lugar, se observa que un 10,6% de los emprendedores dice no requerir capital de trabajo, mientras que un 89,4% señala que sí.

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

<sup>21</sup> Capital de trabajo: dinero en efectivo, caja o en banco para mantener el normal funcionamiento del negocio (compra de materias primas, pago de salarios, entre otros).

### Gráfico 23: Emprendedores que requieren capital de trabajo



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

En tanto que la utilización del sistema financiero para capital de trabajo, destaca que el porcentaje es relativamente bajo ya que un 3,0% menciona que lo hace mediante un préstamo de consumo y un 2,4% utiliza una línea de crédito aprobada en un banco. Adicionalmente, otras fuentes de financiamiento relativamente importantes son el préstamo de parientes o amigos usado por un 4% de las empresas y el crédito de proveedores utilizado por un 3,7%. Estos datos se presentan en el cuadro 29.

**Cuadro 29: Financiamiento del capital de trabajo**

Fuente de financiamiento	Porcentaje <sup>22</sup>
Ahorros o recursos propios	33,7%
Ganancias del negocio	61,5%
Programa de gobierno	1,6%
Tarjeta de crédito bancaria	1,0%
Línea de crédito bancaria	2,4%
Préstamo de consumo	3,0%
Préstamo comercial	1,7%
Crédito de proveedores	3,7%
Crédito de instituciones sin fines de lucro	0,8%
Préstamo de parientes o amigos	4,0%
Otro	0,5%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

<sup>22</sup> La suma no necesariamente debe ser 100%, ya que un emprendedor puede utilizar más de una fuente de financiamiento para su capital de trabajo.

## 6. Tecnologías de la Información y Comunicación

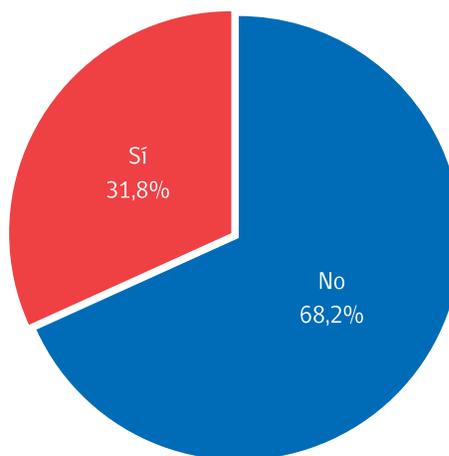
El conocimiento y uso de las tecnologías de información son claves para el desempeño exitoso y la inserción de los emprendimientos en la economía moderna. Es un hecho que en Chile y el mundo estamos transitando hacia la economía del conocimiento y que quienes no logren cerrar la brecha digital existente, quedarán rezagados de los beneficios del crecimiento económico. Más aún, la legislación ha comenzado a exigir realizar ciertos trámites en línea, como sucede con la recientemente aprobada Ley 19.983 que establecen que desde el año 2017 la factura electrónica pasará a ser obligatoria para todas las empresas.

Para medir cuál es el uso de TICs entre los emprendedores del país, la encuesta indaga la existencia y uso de computadores en los negocios, el acceso y uso de internet y en tercer lugar la utilización o aceptación de medios de pago electrónicos.

### Tenencia computadores

Del total de emprendedores, sólo un 31,8% tiene al menos un computador, notebook o tablet, mientras que un 68,2% no tiene ninguno.

**Gráfico 24: ¿Su negocio tiene al menos un computador, notebook o tablet?**

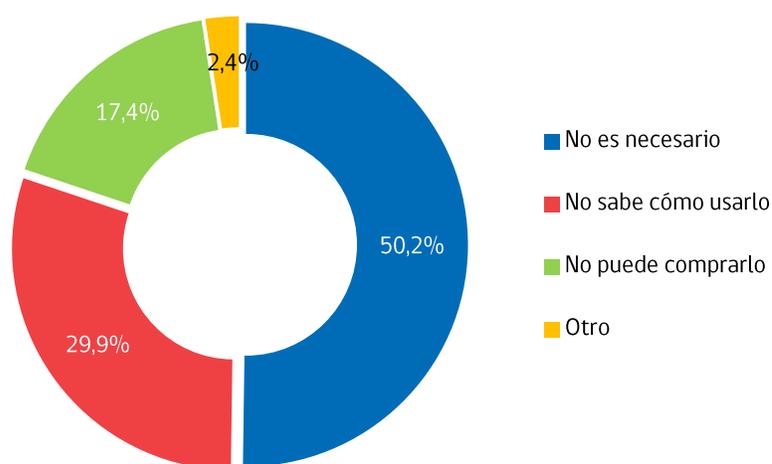


Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

En promedio, los emprendedores tienen 2,9 computadores, y el ratio entre trabajadores y computadores es 1,9, es decir cada dos trabajadores hay un computador aproximadamente, entre las empresas que cuentan con computadores y trabajadores.

Por otro lado, se observa que la principal razón de no tener computador es la creencia de que éstos no son necesarios debido al tamaño o tipo del negocio (50,2%). La segunda respuesta más mencionada corresponde a que no sabe cómo usarlo (29,9%), mientras que un 17,4% señala que no tiene los recursos para comprarlos.

**Gráfico 25: Razón principal por la que no tiene computadores, notebooks o tablets**

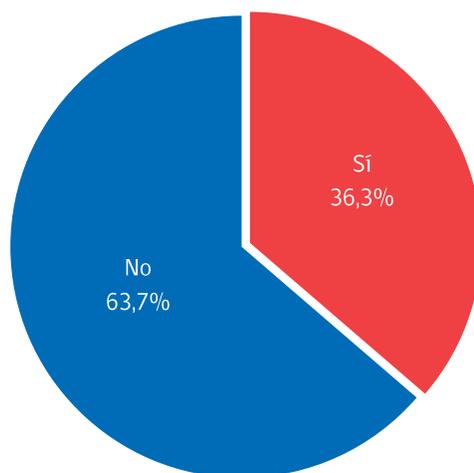


Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

### Acceso a internet y usos

Del total de emprendedores, un 36,3% señala que sí utiliza internet, mientras que un 63,7% dice que no lo hace.

El porcentaje de uso de internet es ligeramente superior al de tenencia de computador en el negocio para funcionar, ya que un emprendedor puede utilizar otros medios para conectarse a internet o realizarlo en otro lugar. Por ejemplo, puede utilizar un *Smartphone* o una *Tablet* personal, o bien conectarse en un computador del hogar o acudir a un centro de internet.

**Gráfico 26: ¿Utiliza internet para su negocio?**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

**Cuadro 30: Medio de conexión a internet**

Medio de conexión	Número	Porcentaje
Por computador/notebook/Tablet propio o del hogar	577.695	90,9%
Por celular o Smartphone	44.211	7,0%
Por Cyber-café o centros comunitarios	11.559	1,8%
No sabe	1.997	0,3%
<b>Total</b>	<b>635.463</b>	<b>100,0%</b>

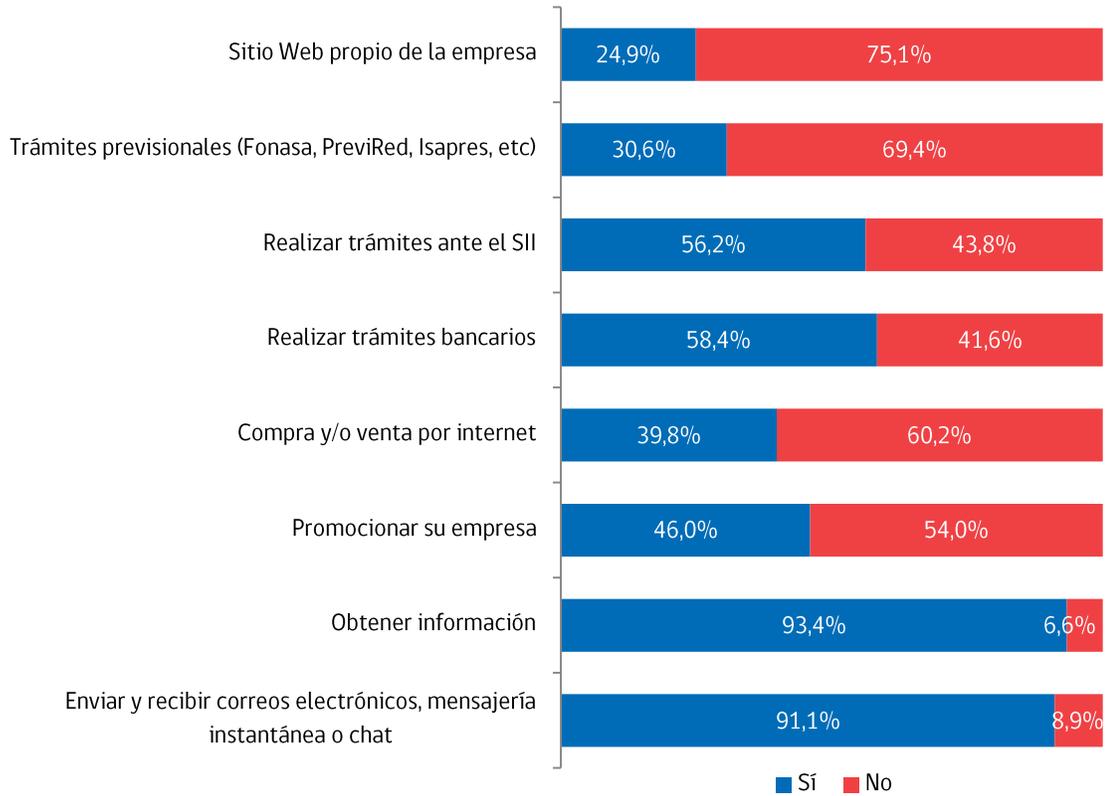
Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Respecto al uso que los emprendedores le dan a internet en su negocio o empresa, se obtiene que del total que utiliza internet, la gran mayoría lo hace para obtener información (93,4%), y para enviar y recibir correos electrónicos, mensajería instantánea o chat (91,1%). Los porcentajes de emprendedores según los distintos usos se presentan en el gráfico 27.

Por otro lado, se puede considerar si el negocio cuenta o no con página web, lo que representa un uso activo de las TICs por parte de las empresas. Las cifras muestran que solo un 9,0% de los emprendimientos cuentan con página web, a su vez, dentro del grupo de empresas que usan

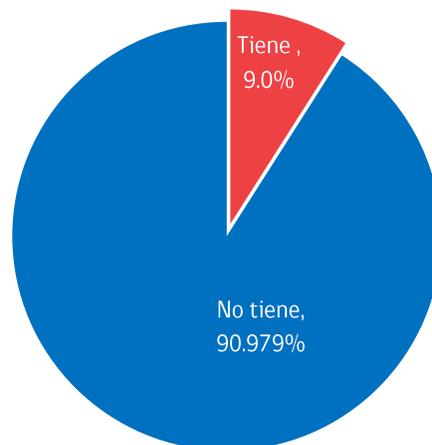
internet, esto corresponde a un 24,9%. Es decir, un cuarto de los emprendedores usuarios de internet cuentan con página web.

**Gráfico 27: ¿Utiliza internet en su negocio para los siguientes fines?**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

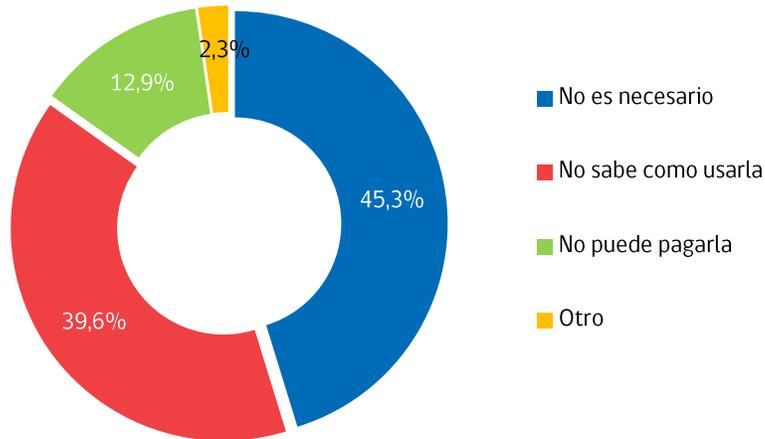
**Gráfico 28: Emprendimientos que cuentan con sitio web**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Finalmente, se analizan las razones principales de aquellos emprendedores que señalaron no utilizar internet para fines del negocio (63,7% del total).

**Gráfico 29: Razón por la cual no utiliza internet**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

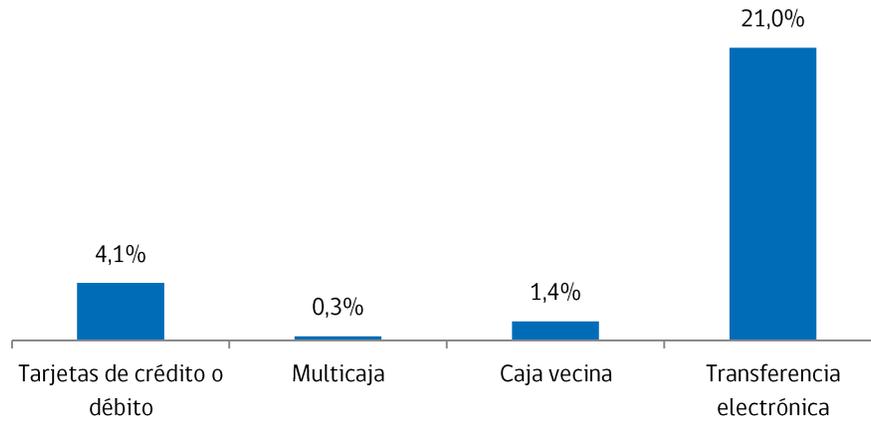
En particular, se tiene que un 45,3% no utiliza internet porque piensa que no es necesario por el tamaño o tipo del negocio, un 39,6% porque no sabe usarlo, un 12,9% porque no tiene recursos para contratar internet y un 2,3% da otras razones.

### Medios de pago electrónico

Respecto a los datos encontrados en la encuesta, se aprecia un bajo uso de medios de pagos electrónicos en general, teniéndose que un 23,6% de los emprendimientos utiliza algún medio de pago electrónico.

Entre los medios de pagos electrónicos utilizados destacan las transferencias electrónicas, las cuales están permitidas en el 21,0% de los emprendimientos, seguido de lejos por las tarjetas de crédito o débito (4,1%).

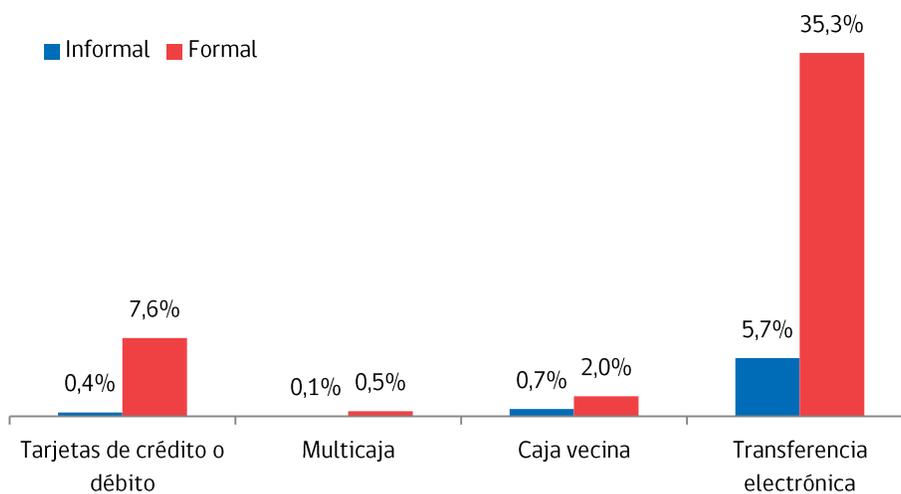
**Gráfico 30: Utilización de medios de pago electrónico**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Por otro lado, si se analizan las diferencias por nivel de formalidad, se observa que solo un 0,4% de los informales acepta tarjetas de crédito o débito, mientras que en los formales es un 7,6%. En tanto que, sólo un 5,7% de los emprendedores informales utiliza transferencias electrónicas, mientras que más de un tercio de los emprendedores formales permite este medio de pago.

**Gráfico 31: Utilización medios de pago electrónico según nivel de formalidad**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

## 7. Entorno del emprendimiento

Dentro del entorno emprendedor se encuentran diferentes aspectos que inciden en el desempeño de los emprendimientos y en las percepciones que tienen los propios emprendedores sobre su situación actual y sobre el futuro del negocio. En esta sección se considera la percepción sobre limitaciones al crecimiento de los negocios, la innovación, la existencia de clientes que concentren una parte importante de las ventas (cliente principal); y la relación con instituciones públicas de fomento.

### Limitaciones para crecer

Entre las principales limitaciones o barreras nombradas por los emprendedores para crecer, se aprecia que el 30,1% de ellos señala la falta de financiamiento. Luego, el 25,4% cree que la falta de clientes es la razón principal para no poder seguir expandiéndose y generando más ingresos. Luego, se tiene que un 13,7% no cree que existan factores que impidan el crecimiento de la empresa o negocio. Además, a los emprendedores se les consultó por los dos principales motivos, de estos, un 33,1% declara que no hay más motivos que el primero mencionado y un 17,8% destaca que la falta de financiamiento es la segunda limitación más importante.

Si se analiza por tramo de ingresos o ventas quienes señalan que no hay razones o factores que limiten su crecimiento, sorprende constatar que la mayoría pertenece al tramo de menores ingresos. En particular, se tiene que del total de emprendedores que no creen tener obstáculos para crecer, un 27,1% gana menos de \$193.000, un 18,3% gana entre \$193.000 y \$375.000, un 16,0% entre \$375.000 y \$600.000, un 14,7% entre \$600.000 y 1.125.000, un 8,8% entre \$1.125.000 y \$2.500.000 y por último un 15,1% más de \$2.500.000.

**Gráfico 32: Principal aspecto que impide el crecimiento de su negocio**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

### Innovación y mejoras a la gestión

La III EME le pregunta emprendedores si desde el año 2010, en su actual negocio, empresa o actividad por cuenta propia han realizado alguna innovación de producto de proceso. Para que esta pregunta fuera entendida por todos los emprendedores, dado que el concepto innovación puede ser ajeno o prestarse para distintas interpretaciones, la formulación fue realizada siguiendo los lineamientos del Manual de Frascati de la OCDE en la materia. Así, la pregunta<sup>23</sup> que se realizó a los emprendedores fue:

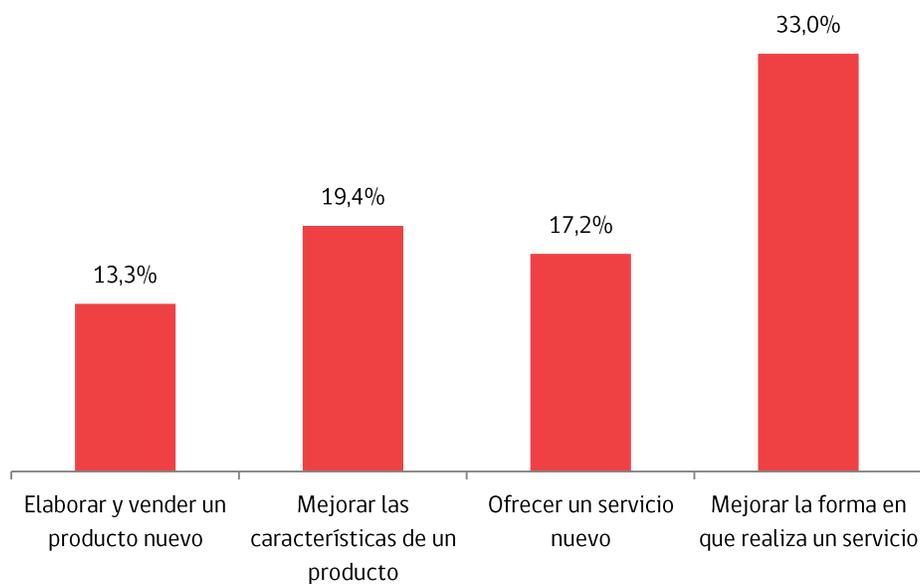
<sup>23</sup> Corresponde a la pregunta 62 del cuestionario, en el Módulo J.

Desde el año 2011, en su actual negocio, empresa o actividad por cuenta propia ha realizado alguna de las siguientes acciones:

- *Elaborar y vender un producto nuevo*
- *Mejorar las características de un producto*
- *Ofrecer un servicio nuevo*
- *Mejorar la forma en que realiza un servicio*

El porcentaje de emprendedores que han realizado alguna de las posibles innovaciones que se consultaron se presentan a continuación:

**Gráfico 33: Porcentaje de emprendedores que realizaron innovaciones**



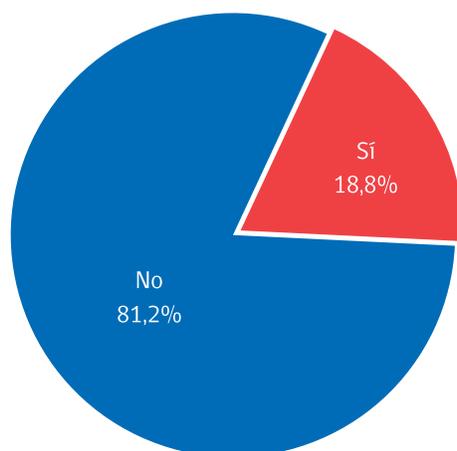
Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Es así como, un 33,0% de los emprendedores mejoró la forma en que realiza un servicio, un 19,4% mejoró las características de un producto, un 17,2% ofreció un servicio nuevo y un 13,3% elaboró y vendió un producto nuevo.

## Cliente principal

Otra de las características del modelo de negocios que se pregunta en la encuesta es la existencia de un cliente principal, que compre más de la mitad de las ventas de sus productos y/o servicios. Del total de emprendedores, un 18,8% tiene un cliente principal con las características descritas lo que es un porcentaje bastante significativo. Esto es señal que casi un quinto de los emprendimientos se mantienen prácticamente gracias a un único cliente, o nacen como proveedores o prestadores de un servicio para dicho cliente principal.

**Gráfico 34: ¿Tiene algún cliente que le compra más del 50% de sus ventas?**



Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

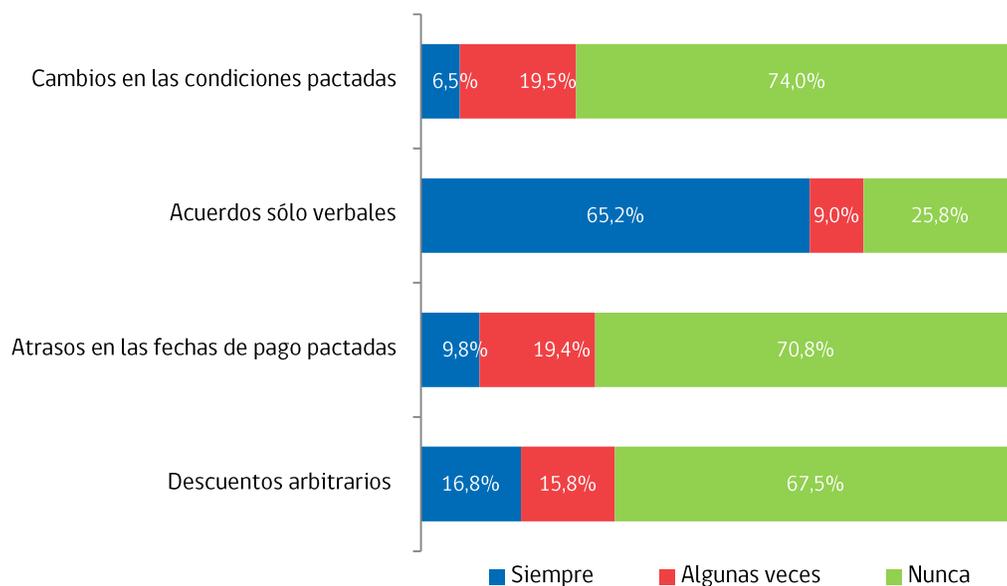
Si luego se analiza según actividad económica, se aprecian grandes diferencias de un sector al otro. En los sectores donde la presencia de un cliente principal es mayor, destacan las otras actividades relacionadas con el sector primario (Pesca, Minería, EGA) con un 51,1%, mientras que donde menos es en Comercio con el 9,1% de los casos. Esto se explica debido a que comercio está orientado principalmente a clientes o consumidores finales, mientras que negocios en otras industrias pueden estar más orientados a clientes intermedios y ser proveedores de otras empresas.

**Cuadro 31: Cliente principal según actividad económica**

Actividad Reducida	Sí	No
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	24,6%	75,4%
Industrias manufactureras	23,9%	76,1%
Construcción	25,6%	74,4%
Comercio al por mayor y al por menor	9,1%	90,9%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	21,2%	78,8%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	26,3%	73,7%
Otras act. de ss comunitarios, sociales y personales	11,5%	88,5%
Otras actividades relacionadas con el sector primario	51,1%	48,9%
Otras actividades relacionadas con el sector servicios	17,8%	82,2%
<b>Total</b>	<b>18,8%</b>	<b>81,2%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Como el análisis de cliente principal es pertinente mayoritariamente para emprendimientos proveedores de otra empresa, se consulta si el cliente principal, en aquellos negocios que reportan tener uno, realiza alguna práctica desleal o abusiva para con su proveedor. Dentro de las respuestas entregadas, destaca que un gran porcentaje señala que mantienen acuerdos sólo verbales con sus clientes principales (74,2%). Asimismo, se tiene que un 32,5% señala que se les ha solicitado descuentos arbitrarios (descuentos especiales) al menos alguna vez, un 29,2% que ha tenido que soportar atrasos en las fechas de pago pactadas y un 26,0% cambios en las condiciones pactadas relativas al producto, logística, reposición de productos, garantías, etc.

**Gráfico 35: ¿Realiza su cliente principal las siguientes prácticas?**

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

### Programas e instituciones de fomento productivo

En esta última sección, se analiza la interacción entre los emprendimientos y las instituciones de fomento productivo.

En primer lugar, se les pregunta a los emprendedores si conocen las diferentes instituciones. Las más conocidas son Fosis (50,6%), Corfo/Innova Chile (36,6%) e Indap (33,6%). Las menos conocidas, por su parte, son la Comisión Nacional de Riego (12,2%), Prodemu (16,8%) y Sernapesca (18,1%).

Luego, se les pregunta si han utilizado algún programa o ha recibido apoyo de las instituciones mencionadas. En este caso, destacan las instituciones sin fines de lucro (Infocap, Fondo Esperanza, Banigualdad, Acción emprendedora, etc.) las que más apoyo han otorgado a los emprendedores (17,5%), seguido de Indap (15,7%) y el Sence (14,6%).

**Cuadro 32: Relación con instituciones de fomento productivo**

Institución de Fomento Productivo	Conoce		Utiliza	
	Sí	No	Sí	No
Fosis	50,6%	49,4%	13,1%	86,9%
Sercotec	29,2%	70,8%	10,8%	89,3%
Corfo/Innova Chile	36,6%	63,4%	11,0%	89,0%
Indap	33,6%	66,4%	15,7%	84,3%
Sence	32,3%	67,7%	14,6%	85,4%
Conadi	21,7%	78,3%	4,2%	95,9%
Prodemu	16,8%	83,2%	12,3%	87,7%
Sernapesca	18,1%	81,9%	1,3%	98,7%
Comisión Nacional de Riego (CNR)	12,2%	87,8%	3,0%	97,0%
Instituciones sin fines de lucro	22,8%	77,2%	17,5%	82,5%
Alguna de las instituciones	73,0%	27,0%	23,9%	76,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

Por último, al preguntar por la principal razón de no haber utilizado un programa o no haber recibido ayuda de las instituciones de fomento productivo nombradas, se pueden ver significativas diferencias entre instituciones.

Llama en particular la atención del alto porcentaje de emprendedores que no saben solicitar ayuda en instituciones públicas como Fosis (44,1%) y Corfo (41,5%), reflejando un desafío de mayor promoción y difusión de los programas, así como un mayor apoyo en los procesos de postulación.

Por otro lado, muchos emprendedores no solicitan los programas simplemente porque no tienen relación con su actividad, como en Sernapesca (75,9%), CNR (73,1%). Indap (66,7%), Conadi (52,5%) y Prodemu (47,9%).

**Cuadro 33: Principal razón por la que no ha utilizado un programa de fomento**

Razón principal	Fosis	Sercotec	Corfo	Indap	Sence	Conadi	Prodemu	Sernapesca	CNR	Inst. sin fines de lucro
No se adjudicó programa o ayuda	13,2%	16,7%	7,8%	2,1%	6,3%	2,7%	2,7%	0,9%	1,6%	4,4%
No sabe cómo solicitar ayuda	44,1%	37,5%	41,5%	13,1%	37,8%	18,6%	22,8%	9,0%	7,6%	34,4%
No la necesita	21,9%	22,4%	28,8%	6,9%	29,2%	10,7%	11,8%	6,3%	8,2%	33,2%
No existen programas de su interés	9,7%	8,9%	11,4%	5,7%	13,7%	8,8%	8,4%	5,7%	5,6%	14,2%
Está en proceso actualmente	1,6%	3,5%	1,3%	0,6%	0,7%	0,6%	0,1%	0,2%	0,4%	1,2%
Programas no tienen relación con su actividad	2,3%	2,7%	2,7%	66,7%	5,8%	52,5%	47,9%	75,9%	73,1%	5,0%
otra, especifique	7,2%	8,2%	6,5%	4,9%	6,4%	6,2%	6,3%	2,0%	3,5%	7,7%

Fuente: Elaboración propia a partir de la III EME.

## 8. Comentarios finales

Este informe ha presentado los antecedentes y principales resultados de la Tercera Encuesta de Microemprendimiento. De forma complementaria, el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo elaboró una serie de boletines que profundizan en la mayoría de los módulos de la encuesta. Actualmente están a disposición los boletines “Emprendimiento formal e informal en Chile”, “Acceso a financiamiento de los emprendedores”, “Emprendimiento y generación de empleo”, “Motivación emprendedora”, “Uso de TICs en los emprendimientos” y “Emprendimiento y género”.

Asimismo, se pone a disposición pública la base de datos íntegra de la encuesta para que ésta no solo sirva de insumo para la realización de análisis interno por parte del Ministerio, sino que también se constituya en una fuente de información útil para centros de estudios, universidades, empresas y, en general, para todos quienes se interesan en los temas de emprendimiento, caracterización de empresas, productividad, fomento y tantos otros.

Esperamos que este instrumento contribuya, sobre todo, al debate informado y a la formulación de políticas que sirvan para elevar la competitividad y subir, finalmente, a la senda del desarrollo tanto a empresas grandes como pequeñas, de todas las regiones del país, de todas las actividades económicas y que permita a emprendedores hombres y mujeres, acercarse a la frontera de eficiencia y aportar así al desarrollo económico y bienestar individual.

## Anexo 1: Cuestionario de la EME 3

<p style="text-align: center;"><b>CONFIDENCIAL</b></p> <p style="font-size: small;">Esta encuesta está autorizada por la ley N° 17.374. Toda la información se mantendrá con carácter estrictamente confidencial, bajo secreto estadístico.</p>	<p><b>INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS</b> CONVENIO MINISTERIO DE ECONOMÍA – INE</p> <p><b>LEVANTAMIENTO III ENCUESTA DE MICROEMPREDIMIENTO</b> 2013</p>	 <p style="font-size: x-small;">Instituto Nacional de Estadísticas - Chile Paseo Bulnes N° 418, Santiago Teléfono: (56) 02-2892 4000 www.ine.cl</p>
---	--	--

FORMULARIO
N° _____ de _____

**IDENTIFICACIÓN DEL HOGAR**

INFORMACIÓN DE MARCO MUESTRAL							
REGIÓN	PROVINCIA	COMUNA	DISTRITO CENSAL	TIPO DE ESTRATO	ZONA CENSAL	CÓDIGO DE MANZANA	CÓDIGO DE SECCIÓN

**IDENTIFICACIÓN DE LA VIVIENDA**

Vivienda	N° de Hogar	Fecha de entrevista	
		DÍA	MES

**DIRECCIÓN DE LA VIVIENDA SELECCIONADA**

CALLE, AVENIDA, PASAJE, KM / NÚMERO, PARCELA, LOTE	TELÉFONO FIJO/CELULAR

**INFORMANTE SELECCIONADO**

N° LÍNEA	NOMBRE	EDAD

1

**HOJA DE RUTA**

Resultados de visitas o contactos								
Visita	Fecha	Hora		Lugar de entrevista 1. Hogar / 2. Trabajo / 3. Otro (especifique)	Código de contacto Inicial	Código de disposición	Código de rechazo	Realiza entrevista 1. Encuestador 2. Supervisor
		Inicial	Final					
1ª	/ / 2013	:	:					
2ª	/ / 2013	:	:					
3ª	/ / 2013	:	:					
4ª	/ / 2013	:	:					
5ª	/ / 2013	:	:					
6ª	/ / 2013	:	:					
7ª	/ / 2013	:	:					
8ª	/ / 2013	:	:					
9ª	/ / 2013	:	:					
10ª	/ / 2013	:	:					

**Códigos de visita**

Los códigos de visita se separan entre códigos que explican el contacto inicial con el informante directo y códigos que explican el resultado de la entrevista. Dentro de estos últimos se categorizan en códigos de logro y no logro de la entrevista por distintas características (códigos de disposición), además de los códigos en caso de rechazo de la entrevista.

0. Códigos de contacto inicial
01 Se logra contacto con informante directo
02 Se logra un primer contacto, pero no con informante directo
03 Concertó cita con el informante directo en el lugar de trabajo
04 Concertó cita con el informante directo en el hogar
05 Sin contacto

Códigos de Disposición
1. Códigos de logro de la entrevista
11 Entrevista lograda
12 Entrevista lograda de forma parcial

2. Códigos de no logro de la entrevista
21 Se rechazó la entrevista
22 Vivienda ocupada sin moradores presentes
23 Informante inubicable por cambio de domicilio, fuera del país o motivos laborales
24 Muerte del informante
25 Informante con dificultad física, mental o cognitiva para contestar
26 Problemas de idioma
27 Fuera de muestra

3. Códigos de no logro de la entrevista por acceso a la vivienda
31 Se impidió acceso a la vivienda (administrador, conserje o junta de vigilancia niega acceso)
32. No fue posible localizar la dirección
33. Área de difícil acceso o peligrosa

4. Códigos de no logro de la entrevista por características de la vivienda
41 Inmueble para uso no habitacional (empresa, oficina, vivienda colectiva, institución pública, etc.)
42 Vivienda en demolición, incendiada, destruida o erradicada
43 Vivienda particular desocupada (en arriendo, en venta, otro.)
44 Vivienda de uso temporal (vacaciones, descanso, etc.)

(Sólo para los que tengan código 21)
5. Códigos de rechazo entrevistas
51 No tiene tiempo
52 Preguntas muy personales
53 No confía en las encuestas/ en la confidencialidad
54 No gana nada respondiendo
55 Está aburrido de contestar encuestas
56 Nunca responde encuestas
57 Alguien le prohíbe contestar encuestas
58 Se niega sin dar razones
59 Otra razón de rechazo. Especifique:
_____

Observaciones de la hoja de ruta

**TARJETA DE REGISTRO DEL HOGAR**

PARENTESCO	EDUCACIÓN	CÓDIGOS ESPECIALES	ESTADO CONYUGAL	Prov. Principal
1 Jefe de hogar 2 Cónyuge 3 Conviviente 4 Hijo/a, Hijastro/a 5 Yerno, Nuera 6 Nieto/a 7 Hermano/a, cuñado/a 8 Padres/Suegros 9 Otro Pariente 10 No Pariente 11 Servicio Doméstico 12 Fuera del Hogar 13 Fallecido	01 Sala Cuna / Jardín Infantil 02 Kínder / Pre-kínder 03 Básica o Primaria 04 Media Común 05 Media Técnico Profesional 06 Humanidades 07 Centro de Formación Técnica 08 Instituto Profesional 09 Universidad 10 Postítulo 11 Magíster 12 Doctorado 14 Normalista	000 Nunca asistió 003 Cursando 1° básico 004 Cursando 1° Educación Media 009 Cursando 1° Universitaria 999 Nivel ignorado 902 Educación Diferencial 9- Curso ignorado	1 Casado/a 2 Conviviente 3 Soltero/a 4 Viudo/a 5 Separado/a de Hecho Anulado/a 6 Divorciado/a	P01 Durante los últimos seis meses ¿Qué miembro del hogar aportó más a la mantención económica de este hogar?  Recuerde: marque con una cruz en la línea correspondiente

**INSTRUCCIONES GENERALES**

1. Formule la pregunta ¿quién es el jefe de hogar?.
2. Parentesco siempre en relación al jefe de hogar.
3. Edad, sólo en años cumplidos.
4. Nacionalidad: Anote ciudadanía. Si es Chileno anote "00".
5. Pregunte, ¿cuál es su último curso más alto aprobado?.
6. Nivel educacional 1 y 2 no requiere especificar curso.
7. Identifique el proveedor principal e informante con una X.
8. Encierre en un círculo el número de línea correspondiente al informante seleccionado (si existe más de un informante seleccionado por hogar debe utilizar un formulario por persona).

**REGISTRO DE PERSONAS DEL HOGAR (RPH)**

N° de Línea	Nombre de Pila	Parentesco	Sexo		Edad (años cumplidos)	Nacionalidad (00=Chilena)	Curso más alto aprobado		¿Terminó el nivel?	Estado conyugal	Proveedor Principal (P01)	Informante seleccionado
			1 Hombre	2 Mujer			Curso	Nivel				
			1	2			1 Sí	2 No				
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												

DATOS ENTREVISTA											
Hora Inicio de Entrevista:		Hora de Finalización de entrevista:									

**Módulo A: Situación Laboral**

**1. Usted dijo haber trabajado como empleador o trabajador por cuenta propia en \_\_\_\_\_ de 2013 ¿continúa con esa actividad o con otra?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí, la misma actividad		
2	No, tengo otra actividad como empleador o cuenta propia		
3	No, cambié de situación laboral		

} Pase a 3

**3. ¿Cuándo comenzó dicha actividad? INDIQUE MES Y AÑO**  
*(Si no sabe o no responde digite 99 para mes y 99 para año).*

Mes	Año

**2. ¿Por qué razón terminó su trabajo como empleador o cuenta propia?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Surgió una oportunidad de vender el negocio		
2	Problemas económicos		
3	Problemas de financiamiento		
4	Cierre planificado con anticipación		
5	Retiro o jubilación		
6	Enfermedad		
7	Conflicto legal		
8	Consiguió un trabajo asalariado		
9	Otra, especifique _____		
88	No sabe		
99	No responde		

**4. Además de la actividad principal ¿tiene actualmente algún otro empleo, negocio, "pololo" u actividad remunerada?**

1	Sí		
2	No		

} Pase a 6

Fin de la Entrevista

**5. ¿En esta otra actividad usted es?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Dueño o socio de otra empresa		
2	Trabajador por cuenta propia		
3	Asalariado sector privado		
4	Asalariado sector público		
5	Servicio doméstico		
6	Familiar no remunerado		

} Pase a 6
 } Pase a 8

**Módulo B: Historia Laboral**

**6. ¿Alguna vez trabajó como asalariado, es decir empleado u obrero, para negocio, empresa o institución pública o privada?**

1	Sí		
2	No		

**7. ¿Cuál fue la principal razón por la que dejó su último trabajo como asalariado?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Quería tener su propio negocio		
2	Se presentó la oportunidad		
3	Término del contrato o acuerdo (trabajo por obra, faena o temporada)		
4	El salario era bajo		
5	Fue despedido		
6	No le gustaba el tipo de trabajo que debía realizar		
7	Renunció		
8	Enfermedad		
9	Cree que el empleo asalariado no se adaptó a su calificación		
10	Otra, especifique _____		

**8. Antes de su negocio actual, ¿fue dueño o socio de otro negocio, empresa o actividad por cuenta propia?**

1	Sí		
2	No		

} Pase al siguiente Módulo C

**9. ¿Cuál fue la razón más importante para dejar su negocio o empresa anterior?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Una oportunidad de vender el negocio	
2	Problemas económicos	
3	Problemas de financiamiento	
4	Otro trabajo u oportunidad de negocio	
5	Cierre planificado con anticipación	
6	Retiro o jubilación	
7	Enfermedad	
8	Conflicto legal	
9	Otra, especifique_____	
88	No sabe	
99	No responde	

**10. ¿Cuántos negocios y/o empresas ha emprendido como dueño o socio? incluyendo su negocio principal o secundario.**

N° de negocios o empresas	
---------------------------	--

**Modulo C: Capacitación**

**11. Desde el 2010 ¿ha recibido algún tipo de capacitación para la actividad que realiza?**

1	Sí	
2	No	

**Pase al siguiente Módulo D**

**12. Indique el área más importante para el desarrollo de su actividad o negocio en que ha recibido capacitación desde el 2010.**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**MOSTRAR TARJETA 1 (Leer alternativas)**

1	Gestión y Administración	
2	Finanzas /Contabilidad	
3	Innovación /Mejoramiento productivo	
4	Idiomas	
5	Ventas /Marketing/ Comercialización /Atención a público	
6	Tecnologías/ Computación/ Informática	
7	Seguridad/ Prevención de Riesgo/ Higiene Industrial	
8	Otra, especifique_____	

**13. ¿Cómo financió usted esta capacitación?**  
*(Marque con una X, la alternativa principal)*

**MOSTRAR TARJETA 2 (Leer alternativas)**

1	Recursos propios o créditos	
2	Financiamiento por actividad, negocio o empresa	
3	Corfo, Innova Chile, FIA, Fosis, Sercotec, Indap, Prodemu, etc.	
4	Sence	
5	Municipalidad	
6	Fundaciones no gubernamentales (Infocap, Fondo Esperanza, Banigualdad, Acción Emprendedora, etc.)	
7	Empresa a la que provee o es su proveedor	
8	Otra, especifique_____	



**18. ¿Dónde lleva a cabo principalmente la actividad de su negocio, empresa o actividad por cuenta propia?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	En casa o negocio del cliente (a domicilio)	
2	En instalaciones u oficinas propias o arrendadas (fábrica, oficina, local, etc.)	
3	Dentro de su vivienda, predio sin instalación especial	
4	Fábrica, taller o local anexo a su vivienda o en el mismo predio	
5	En un predio agrícola, marítimo o aéreo	
6	En la calle o vía pública, transporte terrestre, aéreo o acuático	
7	En faenas, obras de construcción, mineras o similar	
8	Otro lugar, especifique_____	

} Pase a 21

**21. ¿Cuál fue la razón principal por la cual inició su actual negocio, empresa o actividad por cuenta propia?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**MOstrar TARJETA 4 (Leer alternativas)**

1	Tradición familiar / herencia	
2	No logró encontrar trabajo como asalariado	
3	Fue despedido de un empleo asalariado	
4	Para obtener mayores ingresos	
5	Encontró una oportunidad en el mercado	
6	Tiene mayor flexibilidad (horaria, etc.)	
7	Tomar sus propias decisiones/ ser su propio jefe	
8	Deseaba organizar su propia empresa	
9	Otro, especifique_____	

---

**19. ¿Este lugar es?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Propio (familiar, herencia, sucesión)	
2	Arrendado	
3	Prestado	
4	Concesionado	
5	Otro, especifique_____	

} Pase a 21

**22. ¿Cómo financió o financiaron la puesta en marcha de esta actividad?**  
*(Indique las tres alternativas más importantes, marcando con una X una opción por columna, donde 1 es la alternativa más importante)*

**MOstrar TARJETA 5 (Leer alternativas)**

Tipo de Financiamiento		1°	2°	3°
1	Ahorros o recursos propios			
2	Tarjeta de crédito Bancaria			
3	Línea de crédito Bancaria			
4	Tarjetas de Casas comerciales (supermercado o multitienda)			
5	Crédito de cooperativas, caja de compensación, otros			
6	Crédito de proveedores			
7	Programa de gobierno (Fosis, Sercotec, Corfo, Indap, etc.)			
8	Crédito de instituciones sin fines de lucro (Fondo Esperanza, Banigualdad, Emprénde Microfinanzas)			
9	Préstamo de amigos, parientes, etc.			
10	Préstamos de consumo en alguna institución financiera			
11	No requiere financiamiento inicial			
88	No sabe			
99	No responde			

7

Página 93

**23. Indique el tramo en que se ubican los ingresos o ventas mensuales de su negocio, empresa o actividad por cuenta propia.**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**MOSTRAR TARJETA 6 (Leer alternativas)**

1	Entre 0 y \$193.000	
2	Entre \$193.001 y \$375.000	
3	Entre \$375.001 y \$600.000	
4	Entre \$600.001 y \$1.125.000	
5	Entre \$1.125.001 y \$2.500.000	
6	Entre \$2.500.001 y \$4.500.000	
7	Entre \$4.500.001 y \$10.000.000	
8	Entre \$10.000.001 y \$20.000.000	
9	Entre \$20.000.001 y \$50.000.000	
10	Entre \$50.000.001 y \$200.000.000	
11	Más de \$200.000.000	
88	No sabe	
99	No responde	

**RECUERDE**  
 Las ventas mensuales son todos los ingresos que percibe el negocio por concepto de la comercialización de sus bienes y/o servicios en el mercado. Esta información puede calcularse de la siguiente manera:

1. **(Ventas diarias o ingresos diarios) x 30 = Ventas mensuales**
2. **(Ventas semanales o ingresos semanales) x 4 = Ventas mensuales**
3. **(Ventas anuales o ingresos anuales) / 12 = Ventas promedio mensual**

En última instancia utilice como aproximación:

1. **La ganancia o utilidad mensual del negocio.**

**Módulo E: Situación de formalidad del negocio, empresa o actividad por cuenta propia**

**24. ¿Lleva algún tipo de registro de las cuentas de su negocio, empresa o actividad por cuenta propia? Ej. Compras, gastos, ventas.**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Sí, a través de contabilidad formal (libro de compras y venta, estados de resultados, etc.)	
2	Sí, manteniendo registros personales	
3	Sí, otro, especifique _____	
4	No, ningún tipo de contabilidad	
88	No sabe	
99	No Responde	

} Pase a 27

**25. ¿A través de la contabilidad puede separar los gastos de su negocio de los gastos de su hogar?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí	
2	No	
88	No sabe	
99	No responde	

**26. Su negocio, empresa o actividad por cuenta propia ¿se encuentra acogido al régimen de microempresa familiar?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí	
2	No	
88	No sabe	
99	No responde	

**27. En su actual negocio, empresa o actividad por cuenta propia ¿inició actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII)?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Sí, como trabajador independiente (boleta de honorarios)	
2	Sí, empresa constituida como persona natural	
3	Sí, como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) o Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda.)	
4	Sí, como otro tipo de empresa	
5	No	

} Pase a 32

**28. ¿En qué año inició actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII)?**

*(Si no sabe o no responde anote 99)*

Año de inicio de actividades					
------------------------------	--	--	--	--	--

**29. ¿Se encuentra acogido a algún régimen de tributación especial para micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes)?**

Es decir, régimen simplificado de impuesto a la renta, régimen simplificado de IVA y/o contabilidad simplificada.

*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí		
2	No		
88	No sabe		
99	No responde		

**30. ¿Usted declara IVA mensualmente en su negocio, empresa o actividad por cuenta propia?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Sí		
2	No		
3	No, porque su negocio no está afecto a pago de IVA		
88	No sabe		
99	No responde		

**31. ¿Realizó la declaración de renta en abril de 2013 (rentas año 2012)?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí		
2	No		
88	No sabe		
99	No responde		

**Pasar a pregunta 34**

**32. ¿Ha considerado o está en proceso de iniciar actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII)?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí, está en proceso (realizando los trámites)		
2	Sí, lo ha considerado		
3	No		
88	No sabe		
99	No responde		

**Pase a 34**

**33. ¿Cuál es la principal razón por la que no ha iniciado actividades para su negocio, empresa o actividad por cuenta propia ante el Servicio de Impuestos Internos (SII)?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

1	El proceso de registro es demasiado caro		
2	El proceso de registro toma demasiado tiempo		
3	Los costos adicionales de operar como negocio registrado son demasiado altos		
4	Su empresa es demasiado pequeña		
5	No ve beneficios en registrarse		
6	No sabe cómo registrarse		
7	Ningún negocio como el suyo está registrado		
8	El registro no es esencial		
9	No ha podido cerrar la actividad anterior		
10	Otro, especifique _____		
88	No sabe		
99	No responde		

**34. Como trabajador independiente, durante los últimos doce meses ¿usted ha realizado alguno de los siguientes tipos de cotizaciones?**

*(Marque una sola opción para cada tipo de cotización)*

**(Leer alternativas)**

	SALUD (Isapre o Fonasa)	AFP o INP (IPS)	Seguro de accidentes laborales
1	Sí, todos los meses		
2	Sí, algunos meses		
3	No cotiza		
88	No sabe		
99	No responde		

**Módulo F: Generación de empleo**

**35. Cuando comenzó su negocio, empresa o actividad actual ¿tenía trabajadores empleados o contratados por al menos una hora de trabajo a la semana?**  
*(Incluya familiares no remunerados)*

1	Sí		
2	No		

} Pase a 37

**36. En ese momento ¿cuántos trabajadores eran?**  
*(Incluya familiares no remunerados)*

<b>N° total de trabajadores</b>	
---------------------------------	--

**37. Actualmente ¿tiene trabajadores empleados o contratados por al menos una hora a la semana?**  
*(Incluya familiares no remunerados)*

1	Sí		
2	No		

} Pase a 44

**38. De estos trabajadores, ¿cuántos son?**  
*(Incluya familiares no remunerados)*

**(Leer alternativas)**

1	Empleado, obrero o jornalero		
2	Familiares no remunerados		
<b>Número total de trabajadores</b>			

**39. ¿Cuántos son de cada sexo?**  
*(Incluya familiares no remunerados)*

1	Hombre		
2	Mujer		
<b>Número total de trabajadores</b>			

**40. ¿Cuántos trabajadores tiene por cada tipo de jornada laboral?**  
*(Incluya familiares no remunerados)*

**(Leer alternativas)**

1	Jornada completa (45 o más horas a la semana)		
2	Jornada intermedia (31 a 44 horas a la semana)		
3	Jornada parcial (30 o menos horas a la semana)		
4	Trabajos específicos (por obra o faena)		
5	Trabajo por temporada		
88	No sabe		
99	No responde		
<b>Número total de trabajadores</b>			

**41. ¿Cuántos trabajadores tiene por tipo de acuerdo laboral?**  
*(Incluya familiares no remunerados)*

**(Leer alternativas)**

1	Oral (acuerdo de palabra)		
2	Escrito		
3	Escrito y firmado ante notario		
88	No sabe		
99	No responde		
<b>Número total de trabajadores</b>			

**42. ¿Cómo suele fijar los salarios de sus trabajadores?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Utilizando el ingreso mínimo legal		
2	Comparable a lo que paga el competidor		
3	De acuerdo a lo que cree que será beneficioso para su negocio		
4	En base a una negociación con el trabajador		
5	Otro, especifique_____		
88	No sabe		
99	No responde		

**43. ¿Cuál es la forma principal de pago a sus trabajadores?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Entrega una liquidación de sueldo	
2	Boleta de honorarios	
3	Entrega un comprobante o recibo	
4	No entrega ningún comprobante	
5	Otra, especifique _____	

**44. ¿Pretende emplear o contratar trabajadores nuevos en los próximos 12 meses?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí	
2	No	
88	No sabe	
99	No responde	

**Módulo G: Relación con el sistema financiero**

**45. ¿Alguna vez ha solicitado un préstamo bancario (no hipotecario) para fines de su actual negocio?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Sí	
2	No	
88	No sabe	
99	No responde	

Pase a 47

**47. ¿Obtuvo el crédito solicitado?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Sí, a título personal	
2	Sí, a nombre de la empresa	
3	No, fue rechazado	
4	No, no aceptó las condiciones	
5	No, otra razón, especifique _____	
88	No sabe	
99	No responde	

Pase a 50

Pase a 48

Pase a 49

Pase a 50

**46. ¿Por qué razón no ha solicitado un crédito?**

*(Marque con una X, una sola opción)*

1	No lo necesita	
2	No sabe dónde acudir	
3	Desconoce el procedimiento para solicitarlo	
4	No le gusta pedir préstamos /créditos	
5	No podría hacer frente a los pagos	
6	No se lo otorgarían (no cree cumplir con los requisitos)	
7	No confía en las instituciones financieras	
8	Otra, especifique _____	
88	No sabe	
99	No responde	

Pasar a pregunta 50

**48. La institución financiera o quien le prestó el dinero ¿le pidió alguna de las siguientes garantías o aval para otorgarle este crédito?**

*(Indique todas las que correspondan)*

	Aval	Garantía Estatal (Corfo-Fogain, Fogape)	Garantía privada (hipoteca, prenda sobre automóvil, maquinaria u otro)
1	Sí		
2	No		
88	No sabe		
99	No responde		

Pasar a pregunta 50

**49. ¿Qué razón le dieron para rechazar el crédito?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

1	Falta de garantía		
2	Insuficiente capacidad de pago		
3	Poca antigüedad de su empresa		
4	Problemas con historial crediticio (aparecía en Dicom, boletín comercial, u otro)		
5	Proyecto considerado como riesgoso		
6	Problemas comerciales de sus relacionados (cónyuges o hijos)		
7	Otro, especifique_____		
88	No sabe		
99	No responde		

**50. ¿Tiene actualmente Ud. o algún familiar, alguna de las siguientes deudas para fines del negocio, empresa o actividad?**  
*(Marque una sola opción para cada tipo de deuda)*

1	Sí
2	No
88	No sabe
99	No responde

**Sólo si la respuesta es "Sí", pasar a pregunta 51**

**51. ¿Cuál fue el motivo principal para adquirir esta deuda?**  
*(Marque una sola opción para cada tipo de deuda)*

**MOSTRAR TARJETA 8 (Leer alternativas)**

1	Capital de trabajo; dinero en efectivo, en caja o en banco para mantener el normal funcionamiento del negocio (compra de materias primas, pago de salarios, entre otros).
2	Equipos y herramientas para el negocio
3	Compra de vehículos u otros medios de transporte
4	Edificios/terrenos para el negocio
5	Remodelaciones del lugar de trabajo (ej. Taller, local, etc.)
6	Pagar otras deudas
7	Otro, especifique_____

**MOSTRAR TARJETA 7 (Leer alternativas)**

Tipo de Deuda	50	51
1. Crédito Hipotecario		
2. Tarjetas de crédito bancaria		
3. Línea de crédito bancaria		
4. Préstamo de consumo en banco o instituciones financieras (incluye cajas de compensación)		
5. Préstamo comercial en banco o instituciones financieras (incluye cajas de compensación)		
6. Crédito Automotriz		
7. Tarjetas de casas comerciales o supermercado		
8. Programa de Gobierno (Corfo, Indap, Fogape, etc.)		
9. Crédito de instituciones sin fines de lucro (Fondo Esperanza, Banigualdad, Emprénde microfinanzas, etc.)		

**52. ¿Cómo financia actualmente el capital de trabajo de su actividad?**  
 Capital de trabajo; dinero en efectivo, en caja o en banco para mantener el normal funcionamiento del negocio (compra de materias primas, pago de salarios, entre otros).  
*(Indique las 3 más importantes en cuanto a monto, marque una sola opción por columna)*

**MOSTRAR TARJETA 9 (Leer alternativas)**

	1°	2°	3°
1 Ahorros o recursos Propios			
2 Ganancias del negocio			
3 Programa de Gobierno (Corfo, Indap, Fosis, Sercotec, Fogape, etc.)			
4 Tarjeta de crédito Bancaria			
5 Línea de crédito Bancaria			
6 Préstamo de consumo en banco o instituciones financieras (incluye cajas de compensación)			
7 Préstamo comercial en banco o instituciones financieras (incluye cajas de compensación)			
8 Crédito de proveedores			
9 Crédito de Instituciones sin fines de lucro (Fondo Esperanza, Banigualdad, Emprénde microfinanzas, etc.)			
10 Préstamo de amigos, parientes, etc.			
11 Otro, especifique_____			
12 No requiere capital de trabajo			

**Módulo H: Activos**

53. De los siguientes activos, indique la cantidad de cada tipo que tiene en el negocio para funcionar.

**MOSTRAR TARJETA 10 (Leer alternativas)**

Activos	53	54
1. Computador/notebook/tablet		
2. Vehículo (automóvil, camioneta, camión, bus, taxi, etc.)		
3. Maquinarias o equipos específicos para su actividad (maquinas de coser, de soldar, molidora, cortadora de cecinas, compresora, lavadora, secadora, bomba de riego, etc.)		
4. Otros activos de menor valor (señale sólo un ítem) especifique_____		

**Sólo si reporta algún activo, pasar a pregunta 54**

54. Este activo es mayoritariamente:

(Marque una sola opción para cada tipo de activo)

(Leer alternativas)

1	Propio
2	Arrendado
3	Prestado
4	Familiar/comunitario

**Sólo si la respuesta en 53\_1 = Computador/notebook/tablet es "0", Pasar a pregunta 55  
En caso contrario pasar a Módulo I.**

55. Señale la principal razón por la cual no tiene computadores/notebooks/tablets en su empresa o negocio.

(Marque con una X, una sola opción)

1	Piensa que no es necesario por el tamaño o tipo de mi negocio	
2	No sabe cómo usar un computador	
3	No tiene los recursos para comprar un computador	
4	Otro, especifique_____	

**Módulo I: Tecnologías de la información**

56. Para su negocio ¿Usted utiliza internet?

1	Sí	
2	No	
88	No sabe	
99	No responde	

Pase a 58

57. Señale la principal razón por la cual no utiliza internet en su empresa o negocio.

(Marque con una X, una sola opción)

1	Piensa que no es necesario por el tamaño o tipo de su negocio	
2	No sabe cómo utilizar internet	
3	No tiene los recursos para contratar internet	
4	Otros, especifique_____	

**Pasar a Módulo J**

**58. ¿Qué medio utiliza principalmente para conectarse a internet?**  
*(Marque con una X, una sola opción)*

**(Leer alternativas)**

1	Por computador/notebook/tablet propio o del hogar		
2	Por celular o Smartphone		
3	Por Cyber-café o centros comunitarios		
88	No sabe		
99	No responde		

**59. Del siguiente listado, ¿qué usos le da a internet en su empresa?**  
*(Marque una sola opción para cada tipo de uso de internet)*

1	Sí		
2	No		
88	No sabe		
99	No responde		

**MOSTRAR TARJETA 11 (Leer alternativas)**

Usos de internet	59
1. Enviar y recibir correos electrónicos, mensajería instantánea o chat.	
2. Obtener información	
3. Promocionar su empresa	
4. Compra y/o venta por internet	
5. Realizar trámites bancarios	
6. Realizar trámites ante el SII	
7. Trámites previsionales (Fonasa, PreviRed, Isapres, etc.)	
8. Sitio Web propio de la empresa	

**Módulo J: Entorno del negocio, empresa o actividad por cuenta propia.**

**60. De la siguiente lista, indique los dos aspectos más importantes que usted cree le impiden el crecimiento de su negocio.**  
*(Indique las dos alternativas más importantes, marcando con una X una opción por columna, donde 1 es la alternativa más importante)*

**MOSTRAR TARJETA 12 (Leer alternativas) 1° 2°**

1	Falta de clientes		
2	Falta de insumos		
3	Falta de financiamiento		
4	Falta de trabajadores capacitados		
5	Alto costo de contratar nuevos empleados		
6	Alto costo de las regulaciones o normas legales		
7	Altas tasas de impuestos		
8	Incertidumbre sobre el estado de la economía		
9	No cree que existan factores que impidan el crecimiento de su negocio		
10	Otro, especifique _____		

**61. En su experiencia, de las siguientes afirmaciones indique las dos que mejor reflejan los principales beneficios para usted de ser independiente.**  
*(Indique las dos alternativas más importantes, marcando con una X una opción por columna)*

**MOSTRAR TARJETA 13 (Leer alternativas) 1° 2°**

1	Le gusta no tener jefe		
2	Le permite realizar tareas domésticas y/o cuidado de niños y adultos mayores en el hogar, durante su horario de trabajo		
3	Le permite ajustar las horas trabajadas según haya más o menos trabajo por temporada		
4	Le permite aprovechar más sus habilidades		
5	Le genera mayores ingresos que como asalariado		
6	Le permite hacer un negocio novedoso		
7	Le permite trabajar ya que no puede conseguir un trabajo como asalariado		
8	Otro, especifique _____		

**62. Desde el año 2010, en su actual negocio, empresa o actividad por cuenta propia ha realizado alguna de las siguientes acciones:**

1	Sí		
2	No		
88	No sabe		
99	No responde		

**MOSTRAR TARJETA 14 (Leer alternativas)**

Innovación	62
1. Elaborar y vender un producto nuevo	
2. Mejorar las características de un producto	
3. Ofrecer un servicio nuevo	
4. Mejorar la forma en que realiza un servicio	

**63. ¿Tiene algún cliente que mensualmente le compra más del 50% de sus ventas de productos y/o servicios? (cliente principal)**

1	Sí		
2	No		
88	No sabe		
99	No responde		

} **Pase a 65**

**64. Indique con qué frecuencia su cliente principal realiza alguna de las siguientes prácticas con su negocio.**  
*(Marque una sola opción para cada tipo de práctica)*

1	Siempre
2	Algunas veces
3	Nunca
88	No sabe
99	No responde

**(Leer alternativas)**

Prácticas		64
1	Descuentos arbitrarios (solicita descuentos especiales)	
2	Atrasos en las fechas de pago pactadas	
3	Acuerdos sólo verbales	
4	Cambios en las condiciones pactadas relativas al producto, logística, reposición de productos, garantías, etc.	
5	Otra, especifique_____	

**65. ¿Utiliza alguno de los siguientes medios de pago electrónico para vender sus productos y/o servicios?**  
*(Marque una sola opción para cada tipo de medio de pago)*

1	Sí
2	No

**(Leer alternativas)**

Medio de pago		65
1	Tarjetas de crédito (Visa, Mastercard, etc.), Redcompra (Tarjeta de débito)	
2	Multicaja (Multipay, Sodexo, etc.)	
3	Caja vecina	
4	Transferencia electrónica	
5	Otro, especifique_____	

Las preguntas 66, 67 y 68 se responden en el cuadro de abajo

**66. ¿Conoce alguna de las siguientes instituciones de fomento productivo?**

1	Sí
2	No

} Término de la encuesta si todas las opciones tienen respuesta "No"

**67. En su negocio actual, ¿ha utilizado algún programa o ha recibido apoyo de alguna de las instituciones conocidas?**  
*(Señalar institución sólo si mencionó que la conocía)*

1	Sí
2	No

} Término de la encuesta si todas las opciones tienen respuesta "Sí"

**68. Para su negocio actual, ¿Por qué no ha utilizado un programa o no ha recibido ayuda de la institución...? Anotar la razón principal.**  
*(Señalar institución sólo si mencionó que la conocía)*

1	No se adjudicó programa o ayuda
2	No sabe cómo solicitar ayuda
3	No la necesita
4	No existen programas de su interés
5	Está en proceso actualmente
6	Otra, especifique_____

**MOSTRAR TARJETA 15 (Leer alternativas)**

Tipo de Institución	66	67	68
1	Fosis		
2	Sercotec		
3	Corfo/ Innova Chile		
4	Indap		
5	Sence		
6	Conadi		
7	Prodemu		
8	Sernapesca		
9	Comisión Nacional de Riego		
10	Instituciones sin fines de lucro (Infocap, Fondo Esperanza, Banigualdad, Acción emprendedora, etc.)		
11	Otra, especifique_____		

**FIN ENTREVISTA**





## Anexo 3: Ficha técnica EME III

### 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>Institución a cargo</b>	El Instituto Nacional de Estadísticas (INE) es la encargada del diseño muestral y del levantamiento de la encuesta,
<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>Total viviendas EME</b>	6,880 viviendas
<b>Total independientes EME</b>	7,632 independientes, De éstos, un 2,7% no era elegible, mientras que el 97,3% si eran elegibles,
<b>Entrevistas logradas</b>	6,765
<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 bifásico (dos fases), considerando un levantamiento aleatorio y estratificado por macrozona, a partir de la muestra obtenida en la ENE.
- Del marco muestral anterior se seleccionó una muestra de 6,880 viviendas, las cuales se levantaron durante tres meses y fueron distribuidas de forma proporcional en las cuatro macrozonas del país, Sin embargo, la encuesta sólo tendrá representatividad a nivel nacional.

### Mes de levantamiento

	Mayo	Junio	Julio	Total
Macrozona Norte	433	433	433	1,299
Macrozona Centro	837	836	837	2,510
Macrozona Sur	570	570	569	1,709
Región Metropolitana	454	454	454	1,362
Total	2,294	2,293	2,293	6,880





**MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO**

Av. Libertador Bernardo O'Higgins 1449. Torre 2, Piso 12

Fono: (+56 2) 2473 34 00