

ALFABETIZACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA EN MICROEMPREENDEDORES

EDUCACIÓN FINANCIERA 2021

ÍNDICE

Presentación	3
1. Introducción	4
2. Objetivos y metodología	6
3. Caracterización de los microemprendedores en Chile	8
3.1. Grupos vulnerables	11
3.1.1. Informales	11
3.1.2. Mujeres	16
3.2. Actualidad: contexto pandemia	20
4. Educación financiera	24
4.1. Elección y uso de servicios financieros	25
4.2. Gestión y planificación financiera	28
4.3. Riesgos y seguros	30
4.4. Panorama financiero	31
5. Índice de inclusión financiera	33
5.1. Estructura	33
5.2. Resultados	36
5.3. Brechas de inclusión financiera	37
6. Propuestas de política pública	44
6.1. Financiamiento	44
6.2. Asistencia técnica	48
6.3. Uso de tecnología	50
6.4. Experiencia internacional: el caso de Perú	53
7. Conclusiones	56
8. Referencias	58
Índice de gráficos	59

PRESENTACIÓN

El presente informe se enmarca en el trabajo de investigación que anualmente se desarrolla para el proyecto “Educación Financiera en la escuela” liderado por el Centro de Políticas Públicas UC en colaboración con Banco Santander.

Este proyecto nace en 2016 como respuesta a los bajos niveles de alfabetización financiera de la población en Chile. Desde ese año se han realizado cinco investigaciones que buscan posicionar y promover la educación financiera para la generación de habilidades, conocimientos y actitudes en la población chilena, especialmente en grupos vulnerables como jóvenes, adultos mayores y mujeres jefas de hogar. Con ello se espera colaborar en la generación de condiciones para un desarrollo inclusivo y sostenible del mercado financiero.

Parte importante del proceso investigativo del proyecto se ha concentrado en el diagnóstico de cómo se ha instalado la educación financiera en las comunidades educativas. Es así como se ha generado evidencia sobre el posicionamiento de la temática en los cuerpos directivos de los establecimientos; la experiencia y relación de estudiantes de enseñanza media con el sistema financiero; la alfabetización financiera de los docentes en Chile y su percepción sobre la implementación de iniciativas de educación financiera en sus colegios tras el cambio a la Ley General de Educación (LGE) en 2018, que establece la obligatoriedad de que los establecimientos impartan contenidos de educación financiera en enseñanza media.

Desde el año 2020 el proyecto ha buscado expandir su horizonte de incidencia más allá de las comunidades educativas, es por ello que en ese año se realizó una investigación sobre la evolución del comportamiento financiero de los hogares en Chile, para lo cual se utilizaron los datos que dispone la Encuesta Financiera de Hogares que levanta trianualmente el Banco Central desde 2007.

En continuación de esta senda, esta investigación se centra en profundizar sobre los niveles de conocimiento e inclusión financiera de los microemprendedores, desde lo cual se generan recomendaciones de política pública que permitan reducir las brechas de participación de este segmento en el mercado financiero. La OCDE ha reconocido a los microemprendedores como un grupo objetivo clave en las políticas de alfabetización financiera, entendiendo la relevancia que tiene para ellos y ellas contar con conocimientos y herramientas necesarias para aumentar la probabilidad de garantizar la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios en el mediano y largo plazo, lo que en un contexto de recuperación económica adquiere mayor urgencia.

Equipo de
investigación del
Centro de Políticas
Públicas UC

Nicolás Muñoz

Dominique Keim

Karen Eichhorn

1. INTRODUCCIÓN

Durante el último tiempo, y especialmente en el actual contexto marcado por la pandemia de COVID-19, se ha relevado ampliamente el rol de los microemprendedores en la economía del país. Las estimaciones indican que en Chile hay más de dos millones de microemprendedores (EME, 2019), cuyo aporte al PIB alcanza el 17% y que generan más de un millón de puestos de trabajo (Ministerio de Economía, 2019).

Un aspecto clave para promover la estabilidad y desarrollo de los microemprendimientos es que estos cuenten con inclusión financiera. Para la OCDE este concepto se entiende como un “acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados (...) con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social”. Para dueños y gerentes de microemprendimientos, la inclusión financiera es clave no tanto para su bienestar personal, como para su inserción productiva. En este sentido se debe apostar a que los microemprendedores cuenten con habilidades, conocimientos, actitudes y comportamientos que les permitan tomar las decisiones financieras adecuadas para iniciar y/o administrar un negocio y en última instancia garantizar su sostenibilidad y crecimiento en el mediano y largo plazo.

Si bien el actual contexto de pandemia ha sido especialmente difícil para los microemprendedores —el Ministerio de Economía los señala como el sector más golpeado, tanto en el porcentaje de empresas que experimentaron pérdidas como en la intensidad de estas¹ (Ministerio de Economía, 2021)— también ha supuesto condiciones excepcionales para impulsar su inclusión financiera, en la medida en que se ha observado una aceleración en la digitalización de los servicios financieros. Esto aparece especialmente relevante en un contexto en que los microemprendedores en Chile demuestran una exclusión del mercado financiero bastante aguda, por ejemplo, solo el 27% de ellos ha solicitado un crédito alguna vez, de acuerdo a la última Encuesta de Microemprendimiento.

Las nuevas condiciones se han caracterizado por el desarrollo explosivo de nuevos servicios tecnológicos relacionados al pago, crédito, financiamiento, gestión de finanzas y seguros, entre muchos otros, los que tienen la potencialidad de facilitar la inclusión de nuevos sectores. La evidencia señala que un 58,3% de las *fintech* reporta tener entre sus clientes a personas o empresas no bancarizadas o subbancarizadas. Además, 60% de las *fintech* aumentaron su número de clientes como resultado de la pandemia (EY y FinteChile, 2020).

1 El impacto negativo se dio en todos los sectores económicos. Se determinó que las ventas cayeron en un 38% en promedio y que, de acuerdo a la información tributaria, los microemprendimientos experimentaron las mayores bajas en niveles de empleo y remuneraciones.

Este contexto es el que motiva la realización de este estudio, el cual busca entender de mejor forma la evolución de la alfabetización e inclusión financiera de microemprendedores en el país. Con esto poder dar antecedentes y recomendaciones sobre cómo potenciar el rol de los microemprendedores en el mercado financiero y con ello aumentar su potencial de contribución para la recuperación de la crisis del covid y, en general, de la economía nacional.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

A partir del contexto anterior, los objetivos del estudio se han definido como:

OBJETIVO GENERAL:

Analizar y medir la evolución de la alfabetización e inclusión financiera en microemprendedores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Analizar la evolución de la alfabetización financiera en las cuatro áreas destacadas por la OCDE: elección y uso de servicios financieros, gestión y planificación financiera, riesgo y seguros, y panorama financiero.
2. Analizar la evolución de la inclusión financiera en microemprendedores, identificando grupos de mayor rezago.
3. Identificar brechas y oportunidades para aumentar la inclusión y alfabetización financiera en microemprendedores.
4. Identificar áreas estratégicas de acción en política pública para promover la inclusión financiera en microemprendedores.

La metodología del estudio se ajusta a la perspectiva mixta. Desde el enfoque cuantitativo se realiza un análisis a nivel descriptivo y multivariable de los datos provenientes de la Encuesta de Microemprendimiento (EME), la que se levanta bianualmente por el Ministerio de Economía desde el año 2009 (desde su tercera versión se realiza en conjunto con el Instituto Nacional de Estadísticas).

La EME tiene como objetivo principal “realizar una caracterización profunda de los microemprendimientos que se desarrollan a nivel nacional, permitiendo conocer las limitantes y los elementos facilitadores que tienen las unidades económicas de menor tamaño para llevar a cabo sus actividades dentro del mercado laboral” (INE, 2019). El valor de esta encuesta reside en el hecho de que es el único instrumento a nivel nacional dedicado exclusivamente a la caracterización de microemprendedores, capturando en detalle su heterogénea realidad. Desde el año 2017 el foco está puesto solo en los microemprendimientos con hasta diez trabajadores, en línea con definiciones internacionales (OIT, 2013). La representatividad de la EME es a nivel nacional y regional para los años 2017 y 2019, y nacional para el resto de las versiones.

Para el cumplimiento de los objetivos específicos del estudio se realizó un análisis descriptivo a través de estadísticas como frecuencias, medidas de tendencia central y tablas

de contingencia de las principales variables relacionadas con la educación e inclusión financiera de microemprendedores. Así también se elaboró un índice de inclusión financiera a través de la metodología de análisis de componentes principales (PCA, por sus siglas en inglés), que permitió condensar en un solo valor la variación de las dimensiones y variables que componen la inclusión financiera y que se encontraban disponibles en la EME durante el periodo de análisis.

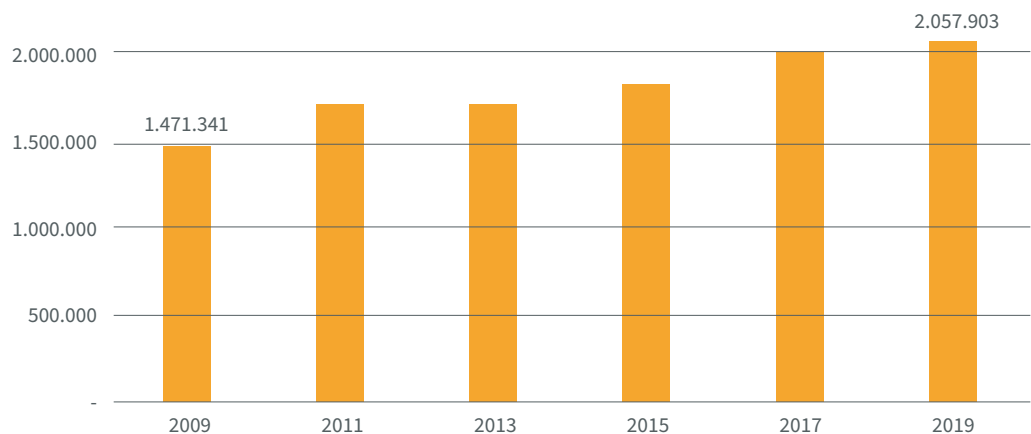
Desde la perspectiva cualitativa se levantaron siete entrevistas semiestructuradas con actores claves del sector público, la banca y gremios vinculados al sistema financiero. El objetivo de estas entrevistas era generar información sobre las brechas identificadas para la inclusión financiera de microemprendedores en Chile, las oportunidades observadas y las políticas públicas necesarias para reducir estas brechas.

Por último, se realizó una revisión de políticas implementadas en algunos países de referencia, que se identificaron como exitosas en propiciar una mayor inclusión financiera de micro y pequeñas empresas.

3. CARACTERIZACIÓN DE LOS MICROEMPREENDEDORES EN CHILE

De acuerdo a la última versión de la EME, existen 2.057.903 microemprendedores, de los cuales 15,4% son empleadores², y 84,6% son trabajadores por cuenta propia³. El Gráfico 1 muestra la evolución de la cantidad de microemprendedores en el tiempo, indicando que estos han aumentado de forma sostenida desde 2009. En términos de género, 38,6% de los microemprendedores son mujeres. Llama la atención la distribución etaria: el grupo más numeroso lo conforman los microemprendedores de entre 55 y 64 años y casi un 65% del total es mayor de 45 años.

Gráfico 1: Número de microemprendedores por año



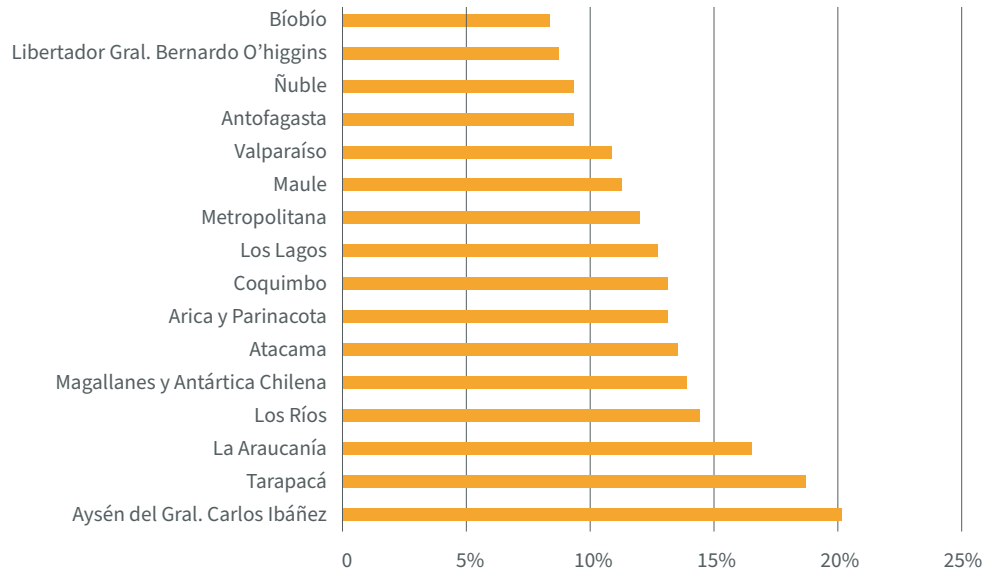
Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

En términos geográficos, destacan las regiones Metropolitana, de Valparaíso, La Araucanía y del Biobío como las que concentran la mayor cantidad de microemprendedores. Sin embargo, al observar estos niveles en proporción a la población regional, se encuentra que las regiones líderes son las de Aysén, Tarapacá, La Araucanía y Los Ríos, como se observa en el Gráfico 2.

2 Quienes tienen trabajadores bajo su responsabilidad (INE, 2020).

3 Quienes realizan su actividad económica sin empleador y trabajan solos o con un socio (sin trabajadores bajo su responsabilidad).

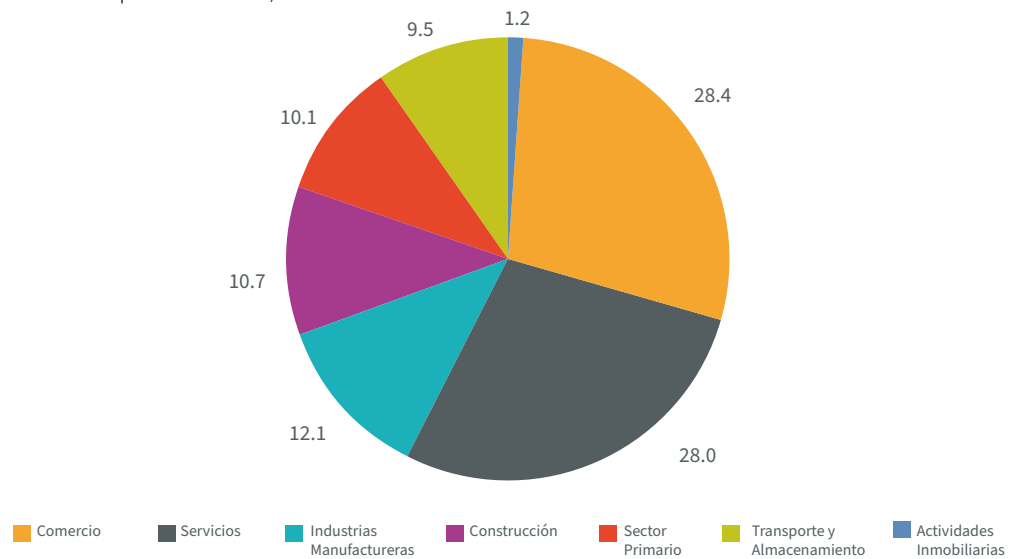
Gráfico 2: Distribución de microemprendedores por región, como porcentaje de la población regional.



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019 y Censo 2017.

Analizando la actividad económica a la que se dedican los microemprendedores chilenos, se observa en el Gráfico 3 que se ubican principalmente en el comercio, servicios e industrias manufactureras. Destaca en su evolución en el tiempo el sector de servicios, pasando de contener un 14,3% de los microemprendedores en 2013 a un 28% en 2019.

Gráfico 3: Microemprendedores por actividad económica (porcentaje de microemprendedores).

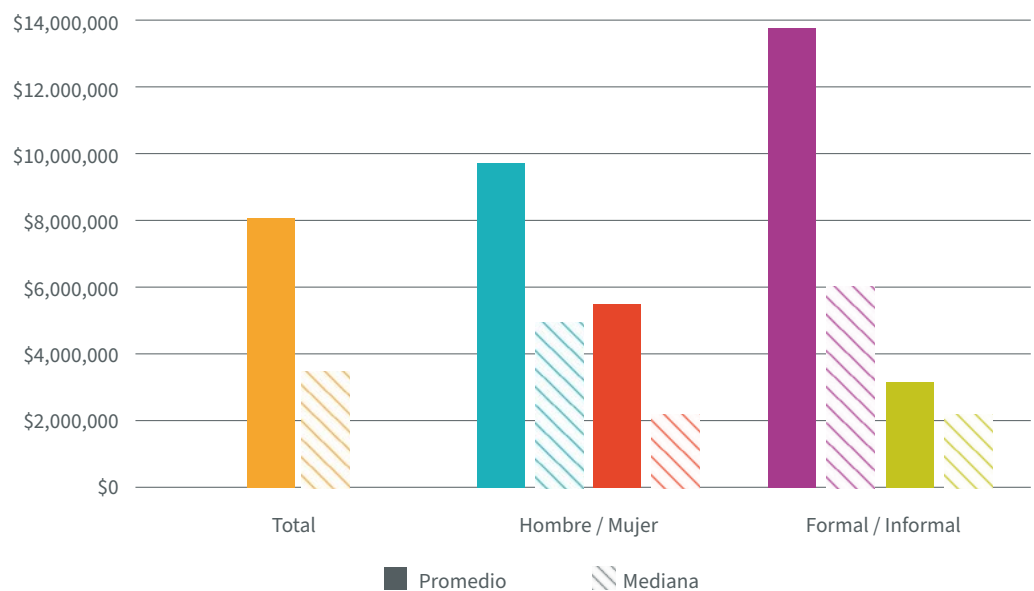


Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

Se ha calificado a los microemprendedores como un segmento altamente vulnerable. Esto es reflejado en las ganancias promedio anuales, que se pueden observar en el Gráfico 4. En promedio, los microemprendedores ganan ocho millones de pesos al año, lo que equivale a un promedio de 670 mil pesos al mes. Resultados adicionales de la EME indican que en 2019 casi la mitad de los microemprendedores (48,5%) obtuvo ganancias mensuales iguales o inferiores al salario mínimo, existiendo diferencias significativas entre subgrupos.

Si se observan los datos por género, el 38% de los microemprendedores hombres obtuvo ganancias mensuales iguales o inferiores al salario mínimo en 2019, cifra que se eleva a 65% en el caso de mujeres. Considerando la formalidad del emprendimiento, la proporción es del 30% para microemprendimientos formales y 65% en el caso de informales. Con respecto a la edad, los microemprendedores de entre 15 y 24 años son los que más frecuentemente reciben ganancias mensuales iguales o inferiores al salario mínimo (74% de ellos), seguidos por los de 65 años o más (61% de ellos).

Gráfico 4: Ganancias promedio anuales 2019 (en pesos chilenos corrientes).

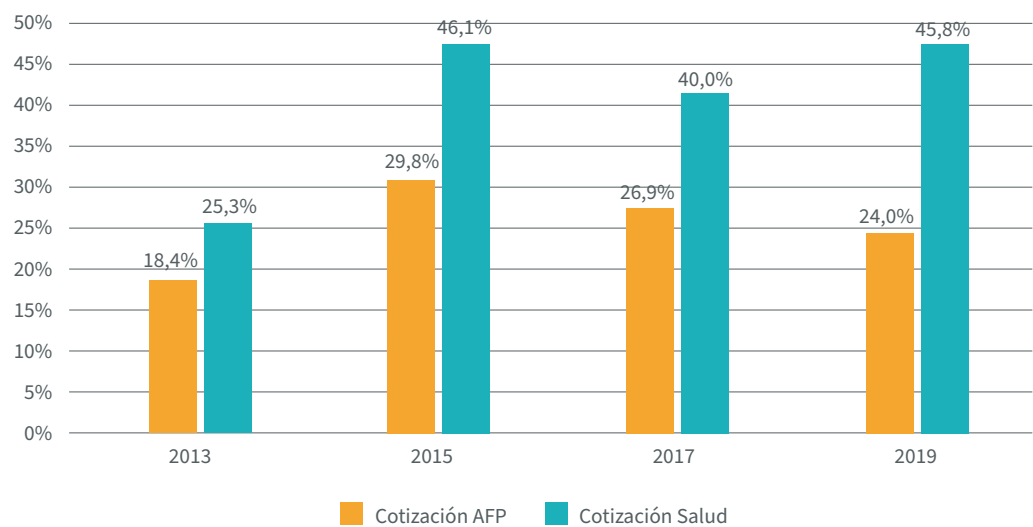


Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

Un segundo reflejo de la vulnerabilidad se asocia a la seguridad previsional de los microemprendedores. El Gráfico 5 muestra la proporción de microemprendedores que cotiza para su pensión y en el sistema de salud. Se observa que los niveles de cotización en las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) son muy bajos, llegando apenas al 24% para el año 2019. Si bien en salud la tasa aumenta al 45,8%, de todas formas las cifras dan

cuenta de que la mayor parte de los microemprendedores no está sujeto al sistema de seguridad social, lo que constituye una importante fuente de vulnerabilidad para estos trabajadores, además de suponer una carga adicional para el fisco. Cabe señalar que, de acuerdo a las dimensiones de alfabetización financiera que deben promoverse para los microemprendedores definidas por la OCDE, una de las competencias más importantes es la de riesgos y seguros, en que se considera fundamental que estos puedan comprender la necesidad de cubrir los costos previsionales asociados a salud y jubilación.

Gráfico 5: Proporción de microemprendedores que cotiza por concepto de pensiones, como porcentaje del total de microemprendedores (porcentaje de microemprendedores por año).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME

3.1. Grupos vulnerables

Entre los microemprendedores destacan ciertos grupos como los que enfrentan mayores dificultades. Aquí se encuentran los informales y las mujeres. A continuación se analizan algunos datos enfocados en sus casos particulares.

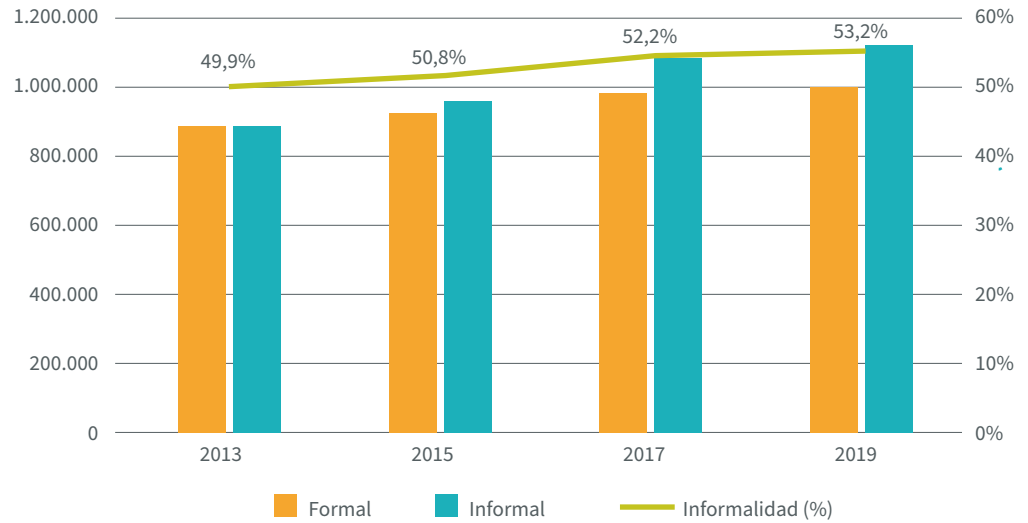
3.1.1. Informales

Como primer grupo vulnerable se encuentran los trabajadores independientes informales. De acuerdo a lo definido por el Ministerio de Economía para la EME, un microemprendedor informal se define como uno que no ha iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

En términos generales, existen 1.093.691 microemprendedores informales en Chile, lo que corresponde al 53% del total. Como se observa en el Gráfico 6, la tendencia de la informalidad a lo largo de los últimos años ha sido al alza. El 58% de los microempren-

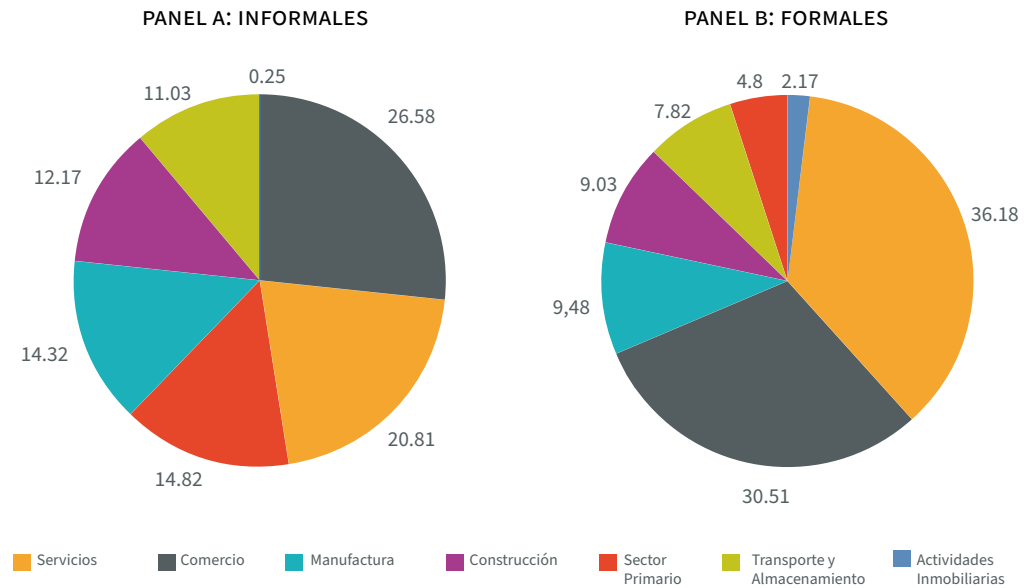
dedores informales son hombres y el 42% son mujeres, y principalmente se concentran en las actividades de comercio, servicios y sector primario (Gráfico 7. Panel A). Para los microemprendedores formales, las dos primeras actividades mencionadas también son las principales, pero la tercera más importante es la manufactura.

Gráfico 6: Informalidad en microemprendedores (número porcentaje de microemprendedores por año).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

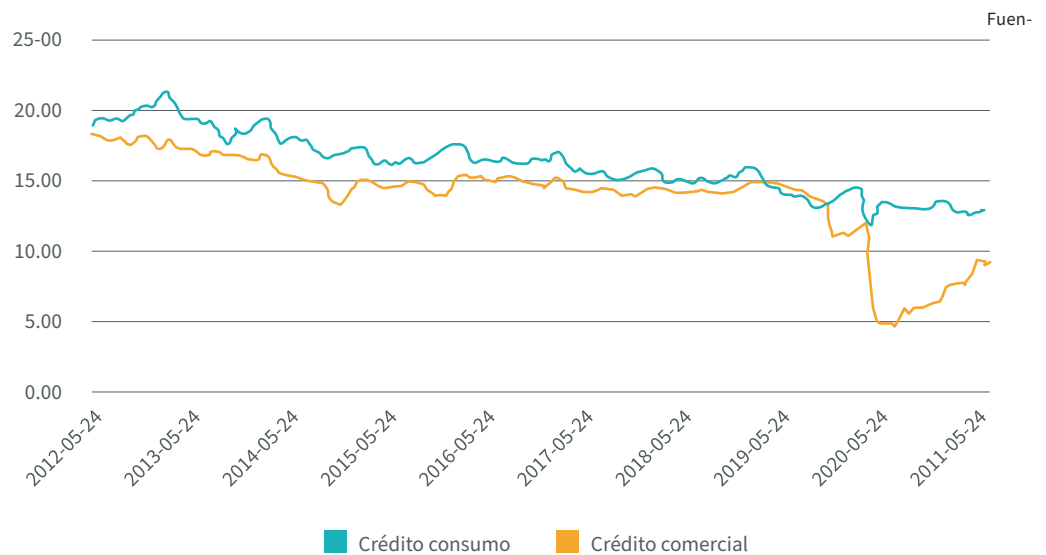
Gráfico 7: Actividades económicas de microemprendedores informales (porcentaje de microemprendedores).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

La condición de informalidad determina un menor acceso a productos y servicios financieros y/o condiciones de entrada menos ventajosas. Por ejemplo, en condición de informalidad la obtención de créditos para el financiamiento del negocio debe hacerse como persona natural, en lugar de créditos comerciales, cuando los segundos tienen tasas promedio menores, tal como se muestra en el Gráfico 8. También tienen menos acceso a programas de ayuda, capacitaciones, subsidios, etcétera.

Gráfico 8: Tasa de interés de créditos hasta 1.500 UF (promedio ponderado de las operaciones registradas en los últimos 22 días, porcentaje)



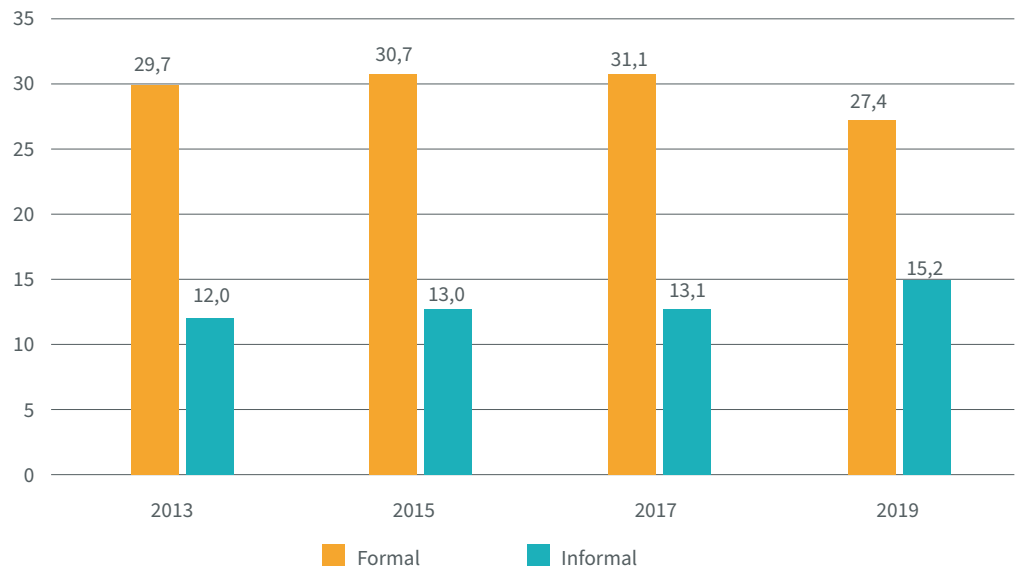
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CMF.

El Gráfico 9 muestra la tenencia de deudas de acuerdo a la formalidad del microempresario. Aquí se observa que a lo largo de los ocho años estudiados los empresarios formales cuentan con un mayor acceso a deudas que sus contrapartes informales. Esto supone una importante brecha para el crecimiento de sus negocios en el largo plazo, ya que un crédito puede ser la fuente de capital necesario para expandir la empresa en términos de infraestructura, personal, nuevas líneas de negocio, sucursales, etcétera. Sin acceso al crédito, o con acceso en condiciones muy desventajosas, difícilmente un microempresario podrá pasar a ser una empresa de mayor tamaño y con ello aumentar sus ganancias, de ahí que también se expliquen las diferencias en ganancias entre microempresarios formales e informales.

“(...) en contraste con los negocios formales, los microempresarios informales se están perdiendo ventas cuatro veces superiores mensuales si es que fueran formales” (Entrevista Ministerio de Economía).

“Toda esa gente que en los últimos dos años ha decidido emprender más que un emprendimiento es un autoempleo y tienen, incluso, menos oportunidades, porque su negocio no es atractivo desde un punto de vista comercial, porque nunca va a tener una escala suficiente, no va a tener posibilidad de crecer, porque no están pensados así. Entonces, el diagnóstico que sacamos después de ver esto es una falta de conocimiento, primero, de lo que implica ser un microempresario formal o de lo que implica la formalización, de lo importante que es para su negocio, para poder crecer y para darle seguridad” (Entrevista gerencia bancaria).

Gráfico 9: Tenencia de deuda por formalidad del microempresario (porcentaje de microempresarios por año).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

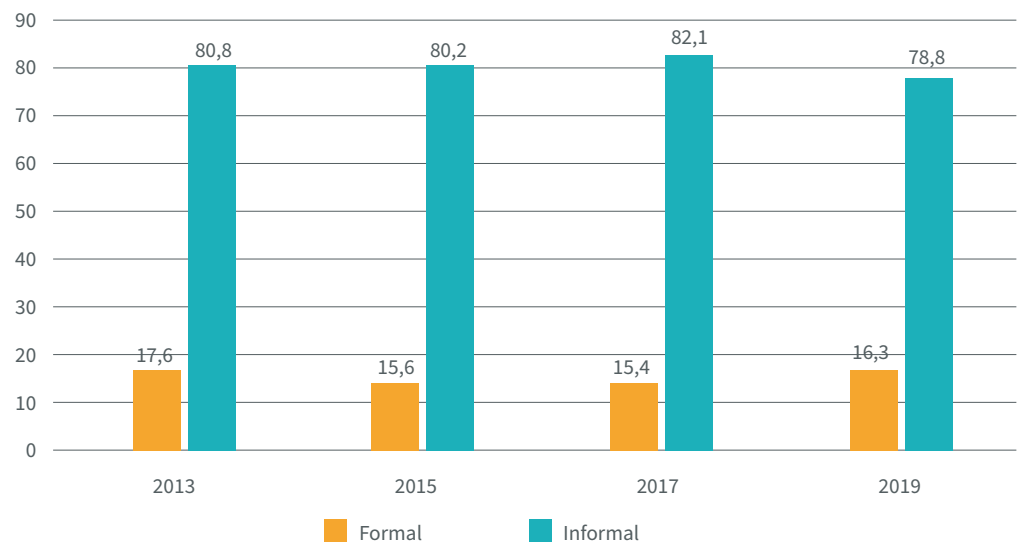
Otro aspecto que dificulta el desempeño económico de los negocios de emprendedores informales va ligado a su baja alfabetización financiera, que es observada en la proporción de uso de contabilidad para el negocio. El Gráfico 10 muestra la proporción de microempresarios que no lleva contabilidad, de acuerdo a su formalidad. Nuevamente, se observa una importante brecha entre microempresarios formales e informales, por ejemplo en 2019 el 16,3% de los primeros no llevaba contabilidad para su negocio, mientras que para los informales este valor alcanzaba el 78,8%, distancia que parece no reducirse en el tiempo. Además, se debe considerar que esta problemática manifiesta el escaso conocimiento sobre la creación, mantención y desarrollo de un emprendimiento, lo que visibiliza una brecha aún más profunda.

“Es gente que le falta educación financiera, les falta también presentar su negocio de tal forma que puedan ser atractivos a la hora de financiar sus proyectos, por lo tanto, les falta capacitación para armar sus negocios, no solo para entender los productos que ofrece el banco, sino de cómo llevo un estado básico financiero de mi empresa, o sea, flujo y egresos, así de simple” (Entrevista a representante CMF).

La ausencia de contabilidad para el negocio pone en jaque el crecimiento orgánico del microemprendimiento. El desorden de cuentas implica no tener claridad de los pagos a realizar lo que supone exponerse a mayores intereses, multas y/o sanciones. Además, se incurre en ineficiencias al tratar de subsanar los errores y en el peor de los casos, no existe una separación entre los gastos del hogar y del negocio. De acuerdo a los datos de la última EME, aproximadamente un 30% de los microemprendedores no separa sus gastos personales o del hogar de los del negocio.

“La verdadera dificultad que nos encontramos siempre en el banco es cuando se mezclan las platas: cuando al final yo no soy capaz de explicarte lo importante que es que si yo te doy tres millones de pesos para que compres más materia prima no te lo gastes” (Entrevista gerencia bancaria).

Gráfico 10: Proporción de microemprendedores que no lleva contabilidad para su negocio, como porcentaje del total de microemprendedores (porcentaje de microemprendedores por año).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

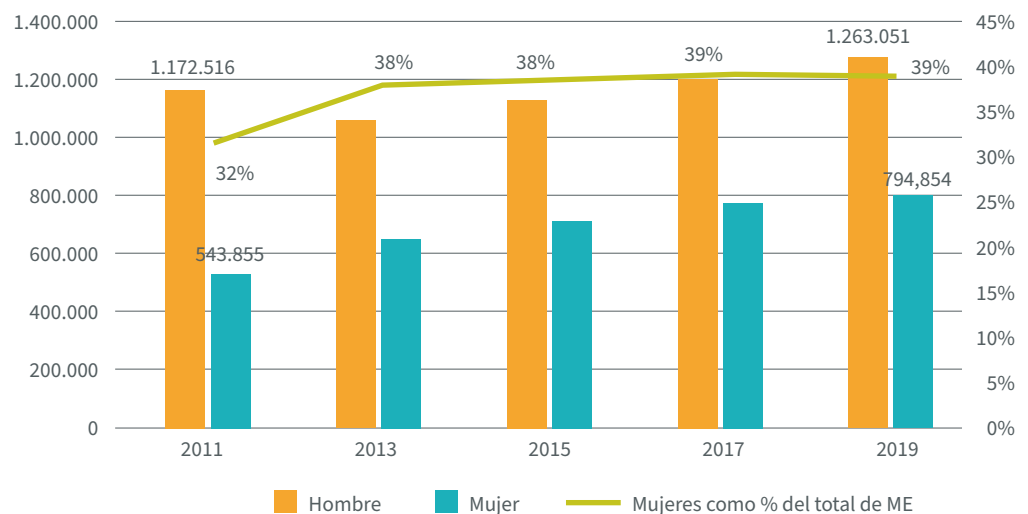
Finalmente, se percibe difícil el tratamiento de este grupo, ya que, por un lado, los elementos de vulnerabilidad que presentan demandan imperiosamente un mejoramiento de sus condiciones de emprendimiento para que puedan solventar sus requerimientos básicos a nivel personal y/o familiar, pero, por otro lado, favorecerlos en términos normativos o tributarios podría generar conflictos con emprendedores formales. En suma, se origina una reflexión en torno a la mejor forma de incluirlos apuntando siempre a la formalización.

“Todo el tema de la informalidad es súper difícil, porque se mezcla con consideraciones humanas importantes de dignidad de las personas, de poder trabajar, sustentarse... Incluirlos genera un escenario complejo: cómo compiten ellos con la gente que sí paga impuestos, que sí paga patentes. Yo creo que debiese haber una política en que se los empiece a incluir, pero que esta inclusión conlleve en el tiempo una formalización. De otra manera, quedar con estos dos grupos con diferentes sets de reglas no es sano...” (Entrevista a representante CMF).

3.1.2. Mujeres

El segundo grupo de vulnerabilidad entre los microemprendedores son las mujeres. Como se observa en el Gráfico 11, en 2019, aproximadamente 1,26 millones de microemprendedores eran hombres y 795 mil eran mujeres. Se destaca que la participación de las mujeres ha aumentado, sobre todo si se compara entre los años 2011 y 2019, donde pasa de un 32% a un 39%.

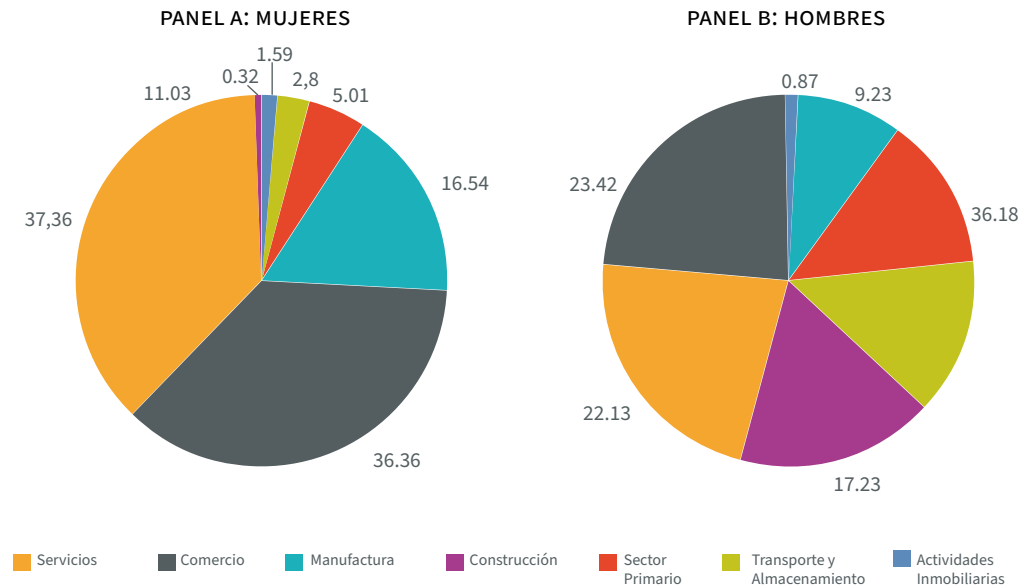
Gráfico 11: Microemprendedores por género (número y porcentaje de microemprendedores).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

Las microempendedoras se concentran principalmente en las actividades de servicios, comercio y manufacturas, como se observa en el Panel A del Gráfico 12. A diferencia de las mujeres, los hombres tienen como tercera actividad más frecuente la construcción (Panel B). En términos de formalidad, 57% de las mujeres son informales, mientras que para el caso de los hombres este valor es del 51%.

Gráfico 12: Actividad económica microemprendedores (porcentaje de microemprendedores).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

A pesar de que se observa una brecha de género en términos de ganancias promedio anuales, no se evidencian diferencias estadísticamente significativas en términos de tenencia de deudas o uso de contabilidad, como sí se observaron en el caso de microemprendedores formales e informales. Se atribuye a que las diferencias en ganancia en desmedro de las mujeres, responde al número de horas semanales que ellas pueden dedicar al negocio. De acuerdo a las cifras, en promedio, los hombres invierten 42 horas semanales, mientras que las mujeres 33, tal como se muestra en el Gráfico 13.

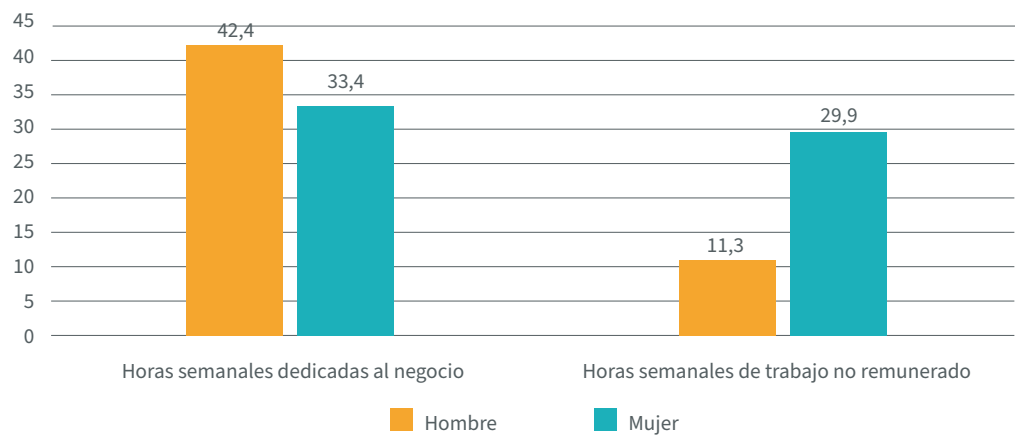
Tabla 1: Diferencia de ingresos según género

	Ingreso anual promedio 2019	Gasto anual promedio 2019	Ganancia anual promedio 2019	Porcentaje de microemprendedores con ganancias entre \$0 y salario mínimo 2019
Hombre	\$20.500.000	\$18.000.000	\$9.786.158	38,1%
Mujer	\$10.300.000	\$7.968.502	\$5.278.245	65%

Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019

En el mismo gráfico se visualiza que la menor cantidad de horas que las mujeres pueden dedicar a su microemprendimiento se debe al tiempo que deben invertir en actividades no remuneradas, vinculadas al trabajo doméstico y de cuidado. Según los datos las mujeres dedican un 163% más de tiempo a actividades domésticas que los hombres (30 horas semanales versus 11). Más aún, en total, las horas semanales totales de trabajo de las microempendedoras promedian 63,3 horas, mientras que las de sus contrapartes masculinas promedian 53,7.

Gráfico 13: Horas semanales dedicadas al negocio y al trabajo no remunerado, por sexo del microempendedor.

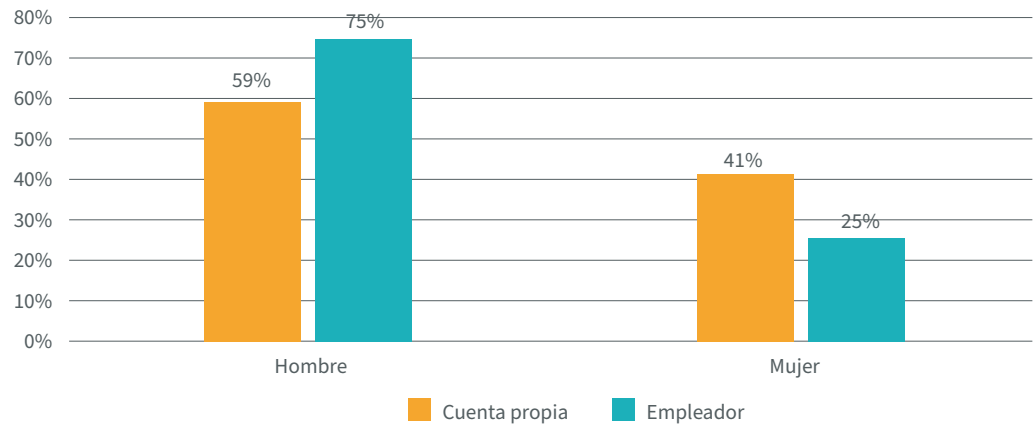


Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

“El 40% de los microempendedores son mujeres, por lo tanto, las mujeres también tienen que lidiar con trabajo no remunerado en casa, con hacerse muchas veces cargo de familiares enfermos y de otro tipo de trabajo doméstico” (Entrevista Ministerio de Economía).

Otra fuente de desigualdades de género se observa a partir de la distribución de microempendedores por cuenta propia y empleadores. En el Gráfico 14 se observa que las mujeres tienen una mayor participación relativa entre los microempendedores por cuenta propia, mientras que los hombres la tienen entre los empleadores. Es decir, los negocios de las microempendedoras son más pequeños, ya que no cuentan con trabajadores adicionales. Por lo tanto, las perspectivas de crecimiento de sus negocios también se reducen.

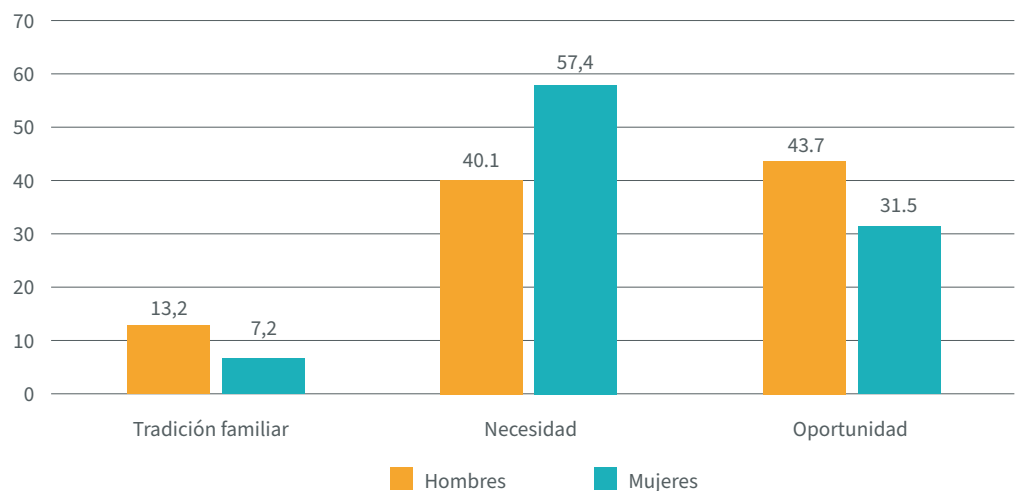
Gráfico 14: Tipo de microemprendedor por sexo (porcentaje de microemprendedores por sexo).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

Por último, observando los motivos de los microemprendedores para iniciar sus negocios, se observan importantes diferencias de género (Gráfico 15). En términos generales, un 47% de los microemprendedores declara que inicia su negocio por necesidad. Para las mujeres, este valor alcanza el 57,4%, mientras que para los hombres es 40,1%. Esto nuevamente refleja una mayor vulnerabilidad relativa de las emprendedoras.

Gráfico 15: Motivaciones para emprender por sexo del microemprendedor (porcentaje de microemprendedores por género).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

En definitiva, la situación de vulnerabilidad y el rol que asumen a nivel social las mujeres se traduce en condiciones de emprendimiento más precarias que, por una parte, se relacionan con la satisfacción de necesidades básicas y, por la otra, la extrema dificultad para desarrollar robustamente un negocio.

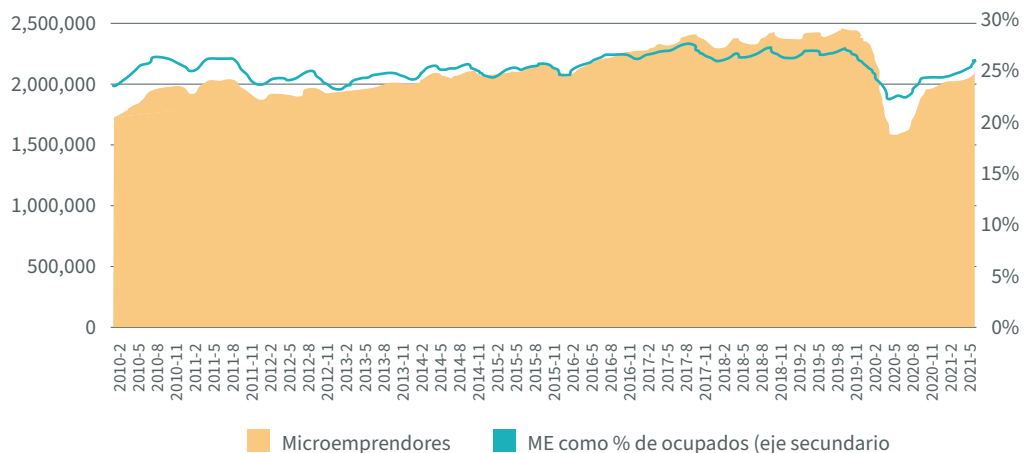
“O sea, es autoempleo y muchas veces informal, son pequeños negocios, la gran mayoría unipersonales de subsistencia... Lo que hay detrás de esas personas es, primero, pobreza, falta de acceso, falta de oportunidades. O sea, mujeres que se hacen cargo de adultos mayores, de niños, que no pueden dedicar ocho horas al día al emprendimiento, no pueden viajar lejos de su lugar de trabajo para poder realizar su labor” (Entrevista gerencia institución microfinanzas).

3.2. Actualidad: contexto pandemia

Considerando que la última versión de la EME fue levantada en el año 2019, esta excluye los efectos de la pandemia de COVID-19 sobre los microemprendedores chilenos. Para capturar en cierta medida este fenómeno se analiza la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), identificando la evolución de los microemprendedores y sus subgrupos más afectados. La ENE es levantada por el INE desde el año 2010, en formato de trimestres móviles, lo que permite tener una trayectoria larga y detallada de la evolución de los distintos grupos dentro del mercado laboral chileno. La última versión disponible es el trimestre móvil de mayo - junio - julio de 2021. En línea con la definición utilizada en la EME, se identificaron como microemprendedores para este análisis a los trabajadores independientes que tienen contratados a diez o menos empleados.

El Gráfico 16 muestra la evolución de los microemprendedores desde 2010 hasta 2021, en número y como proporción del total de trabajadores ocupados. Entre septiembre de 2019 y junio de 2020, que fue uno de los momentos más álgidos de la pandemia, se observa una caída de 200.000 personas en el total de microemprendedores. Esto equivale a una caída del 36%. A partir de ese momento se percibe una recuperación del número de microemprendedores, aunque no se han alcanzado los niveles prepandemia.

Gráfico 16: Número y proporción de microemprendedores del total de trabajadores ocupados



Fuente: Elaboración propia a partir de ENE.

En términos de los grupos vulnerables antes analizados, se observa en el Gráfico 17 y el Gráfico 18 el caso por formalidad y género. Se establece que ante la pandemia el número de microemprendedores informales cayó en mayor medida que el de los formales. La caída en términos porcentuales fue de 39% y 31%, respectivamente. Esto da cuenta de la mayor vulnerabilidad que enfrentan los negocios informales ante las vicisitudes del mercado laboral.

También se observan diferencias de género por efecto de la pandemia: las mujeres cayeron en 40%, mientras que los hombres en 33%. Además, en términos de la recuperación, los hombres están más cerca de alcanzar sus niveles prepandemia: actualmente el número de microemprendedores corresponde al 88% del número alcanzado en septiembre de 2019 (aislando también el efecto del estallido social ocurrido en octubre de ese año). Las mujeres se encuentran en el 84% de sus niveles iniciales.

Gráfico 17: Trayectoria de microemprendedores por formalidad

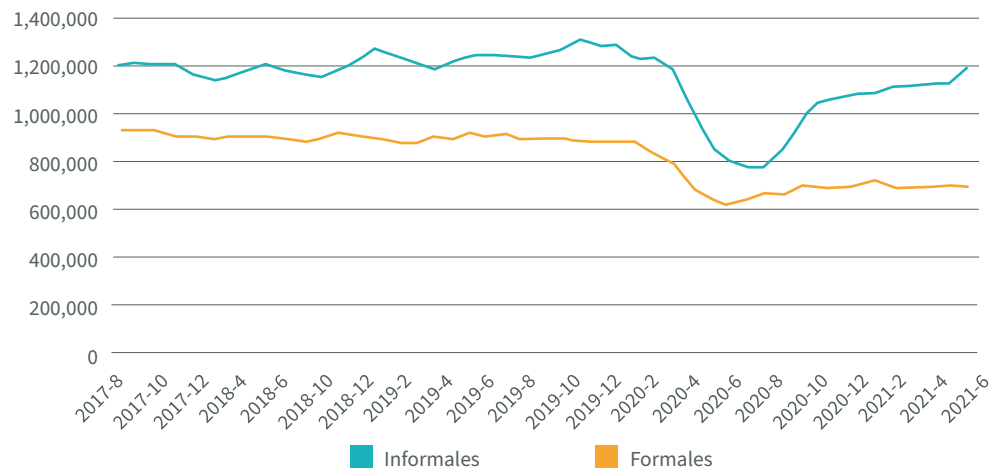
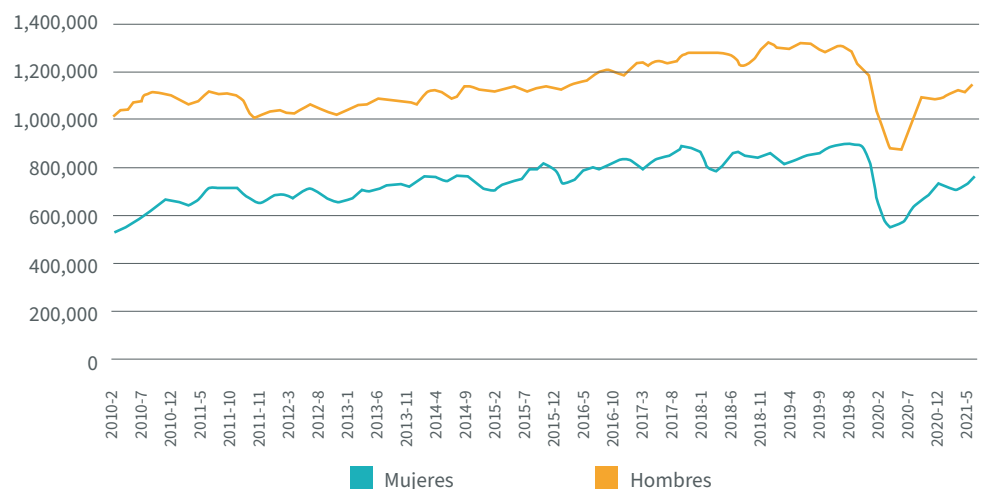


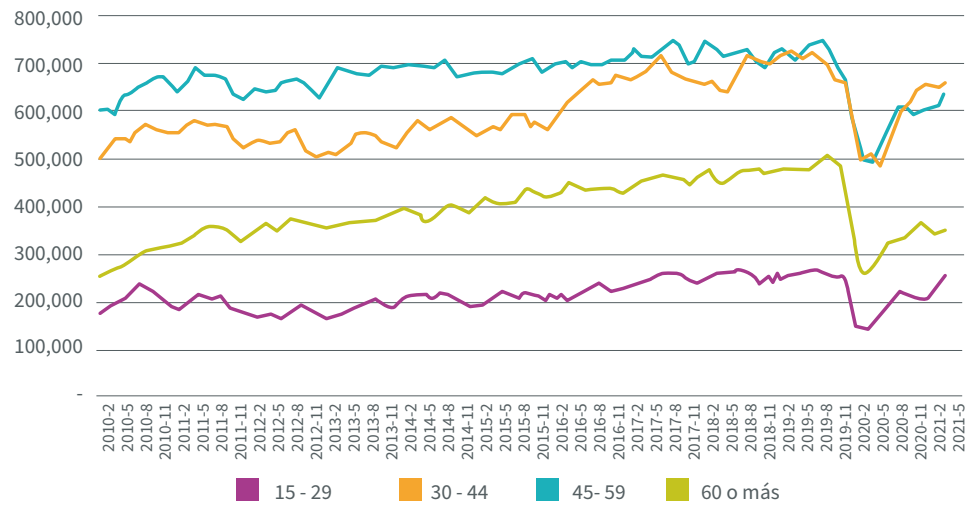
Gráfico 18: Trayectoria de microemprendedores por género.



Fuente: Elaboración propia a partir de ENE.

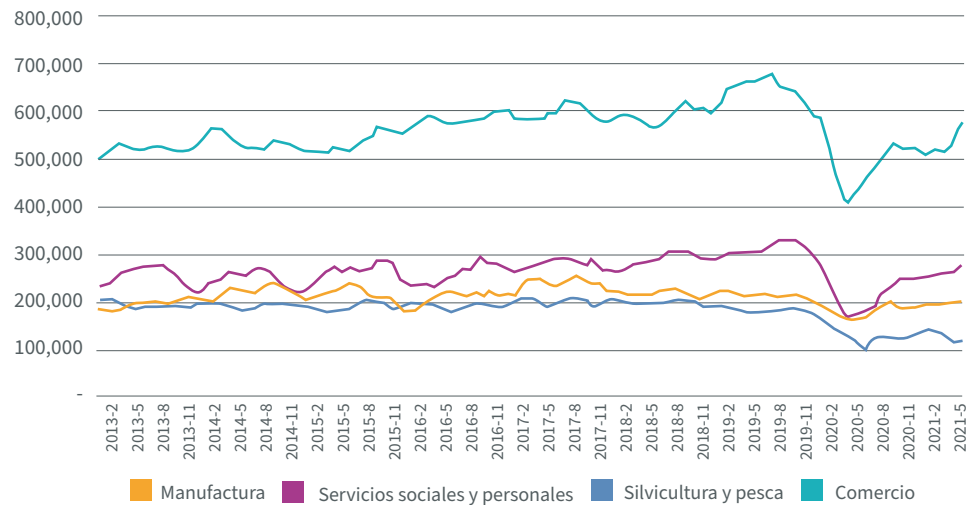
En el Gráfico 19 se observa la trayectoria de microemprendedores por edad, indicando que los grupos más afectados fueron los más jóvenes y los de mayor edad. Sus caídas fueron de 44% y 31%, respectivamente. En términos de geografía, las cinco regiones más afectadas fueron Magallanes, La Araucanía, Los Lagos, Metropolitana y Tarapacá, con caídas superiores al 35% en el número de microemprendedores. Además, con respecto a los sectores, los más afectados fueron el de servicios, con una caída en su número de microemprendedores de 49%, y el comercio, con una caída de 37% (Gráfico 20).

Gráfico 19: Trayectoria de microemprendedores por edad



Fuente: Elaboración propia a partir de ENE.

Gráfico 20: Trayectoria de microemprendedores por sector económico



Fuente: Elaboración propia a partir de ENE.

Finalmente, el contexto de pandemia no solo implicó una caída en los microemprendimientos, sino también un desafío de adaptación ante las nuevas condiciones de resguardo, como el distanciamiento social y las cuarentenas. En ese sentido, se inició y aceleró la entrada del componente tecnológico y digital en las modalidades de trabajo, puesto que de otra forma no hubiesen podido subsistir.

“Producto de la pandemia las pymes tuvieron que buscar nuevos canales de venta y en eso hoy día si no tienes una página web, si no tienes un pago en línea, no existes, y eso hasta antes del 2020 era importante, pero no fundamental... Yo creo que la evolución de los negocios y los emprendimientos durante la pandemia ha ido muy fuerte en esa línea de digitalizar y trabajar un canal de venta que para ellos era nuevo” (Entrevista Asociación Gremial de Emprendedores).

4. EDUCACIÓN FINANCIERA

Para medir la educación financiera de los microemprendedores chilenos, se toma como base las dimensiones establecidas por la OCDE (2018), presentadas en la Ilustración 1. Estas son (i) Elección y uso de servicios financieros, que contempla habilidades, conocimiento y uso de servicios de pago y depósito y financiamiento del negocio⁴; (ii) Gestión y planificación financiera⁵, que incluye el registro de impuestos y requisitos legales, uso de contabilidad, gestión financiera de corto plazo y planificación de largo plazo; (iii) Riesgos y seguros⁶, tanto personales como del negocio, y (iv) Panorama financiero⁷, que considera la información financiera disponible para el microemprendedor, posibilidades de educación y asesoramiento y protección financiera para micro y pequeñas empresas. En lo siguiente se presentan algunos datos para estimar el estado de los microemprendedores chilenos en términos de su educación financiera.

Cabe señalar que los datos disponibles de la EME no permiten tener información para cada una de las competencias comprendidas en estas cuatro dimensiones, por lo cual se presenta información disponible para las variables proxy, pero que permiten generar una visión del estado de alfabetización financiera de los microemprendedores en Chile.

-
- 4 De acuerdo a la OCDE para la dimensión de elección y uso de servicios financieros los microemprendedores deberían contar con conocimientos y herramientas concentradas en ventajas y desventajas de los distintos medios de pago, con el fin de elegir el más adecuado al tipo de negocio, según costo, calidad, cobertura y preferencia de clientes y proveedores; contabilidad financiera separada del negocio de las que son para fines personales; costos y fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del negocio y las implicancias de las distintas alternativas; planificación financiera del negocio formal.
 - 5 De acuerdo a la OCDE para esta dimensión los microemprendedores deberían contar con conocimientos y herramientas concentradas en conocer los tipos de empresa y sus implicaciones; comprender las ventajas y desventajas de formalizar el negocio; conocer requisitos legales para la apertura y propiedad de una empresa; comprender los impuestos y reducciones tributarias que pueden aplicarse; tener conciencia de los ingresos y gastos del negocio; comprender los costos fijos y los variables; mantención de los registros de las transacciones; hacer seguimiento de los ingresos y costos; elaborar proyecciones de flujos y presupuestos a corto plazo; evaluar si el negocio está perdiendo o ganando dinero; comprender conceptos financieros básicos para la gestión como inflación, interés, depreciación; hacer coincidir el momento de ingresos con los pagos de deudas; conocer acciones para aumentar los ingresos y reducir los costos.
 - 6 Para esta dimensión la OCDE considera conocimientos y herramientas concentradas en que los emprendedores comprendan la importancia de cubrir los costos previsionales de salud y jubilación; comprender fuentes de variabilidad del flujo de efectivo (robo, enfermedades, etcétera); tener plan para hacer frente a gastos inesperados.
 - 7 Esta dimensión considera herramientas y conocimientos concentrados en entender qué factores externos pueden alterar el negocio; capacidad de monitorear eventos que puedan alterar el negocio; comprender el riesgo que tiene tratar con proveedores y productos financieros informales; seguridad de la información financiera del negocio; distinguir fuentes de información financiera confiable de los sesgados.

Ilustración 1: Dimensiones de educación financiera para microemprendimientos

ELECCIÓN Y USO DE SERVICIOS FINANCIEROS	GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA	RIESGOS Y SEGUROS	PANORMA FINANCIERO
<ul style="list-style-type: none"> Servicios de pago y depósito. Financiamiento del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Registro de impuestos y requisitos legales. Registros y contabilidad. Gestión financiera de corto plazo. Planificación a largo plazo 	<ul style="list-style-type: none"> Personales Del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Información financiera. Educación y asesoramiento Protección financiera para micro y pequeñas empresas.

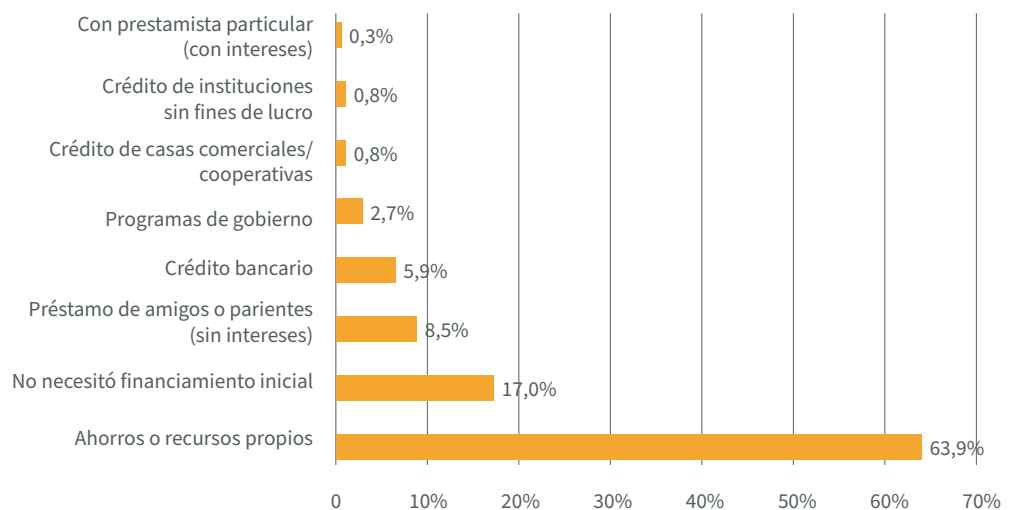
Fuente: Elaboración propia a partir de OCDE (2018).

4.1. Elección y uso de servicios financieros

Para la primera dimensión de educación financiera, se presentan datos sobre financiamiento de la puesta en marcha del negocio, medios de pago aceptados por los microemprendedores y contabilidad financiera.

Respecto a la primera variable, los datos de la última encuesta indican un bajo acceso al financiamiento de la puesta en marcha de los negocios de los microemprendedores. Casi un 64% indica que su capital inicial correspondió a ahorros o recursos propios y un 17% que no necesitó ningún financiamiento. Solo el 5,9% solicitó algún crédito bancario y menos del 3% tuvo acceso a algún programa de gobierno. Por su parte, alrededor de un 9% consiguió financiamiento de una fuente de préstamo informal, como amigos o familiares.

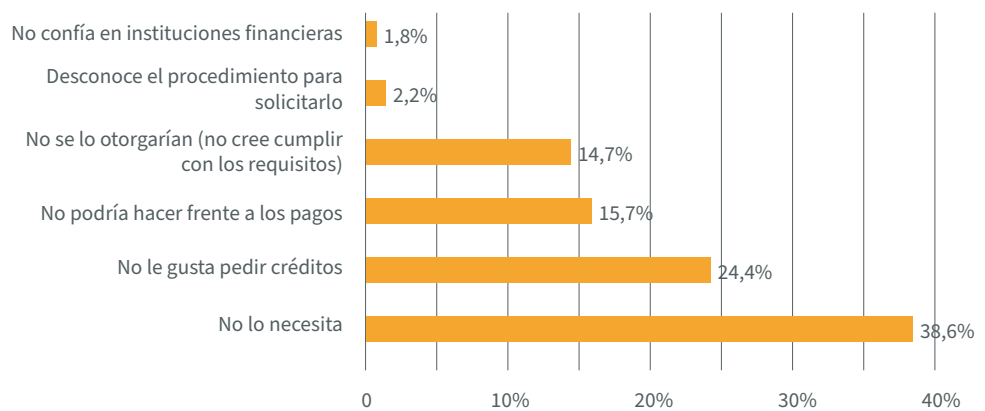
Gráfico 21: Financiamiento principal de la puesta en marcha del negocio (porcentaje de microemprendedores año 2019).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

Las cifras sobre financiamiento de la puesta en marcha de los negocios, no solo responderían a brechas de acceso al crédito por parte de las instituciones financieras tradicionales, sino también a cierta aversión a la deuda por parte de los microemprendedores, tal como se observa en el Gráfico 22. Al enfrentarse a la pregunta de por qué no han solicitado algún tipo de crédito, los microemprendedores declaran que no lo necesitan o que no les gusta pedir créditos, como motivos más frecuentes. Esta reticencia hacia los créditos formales puede suponer una barrera para el crecimiento de los microemprendimientos, en la medida en que es difícil y toma más tiempo realizar inversiones de infraestructura, nuevos canales de ventas, innovación en productos, etcétera, exclusivamente financiados con recursos propios.

Gráfico 22: Motivos para no solicitar créditos (porcentaje microemprendedores año 2019).



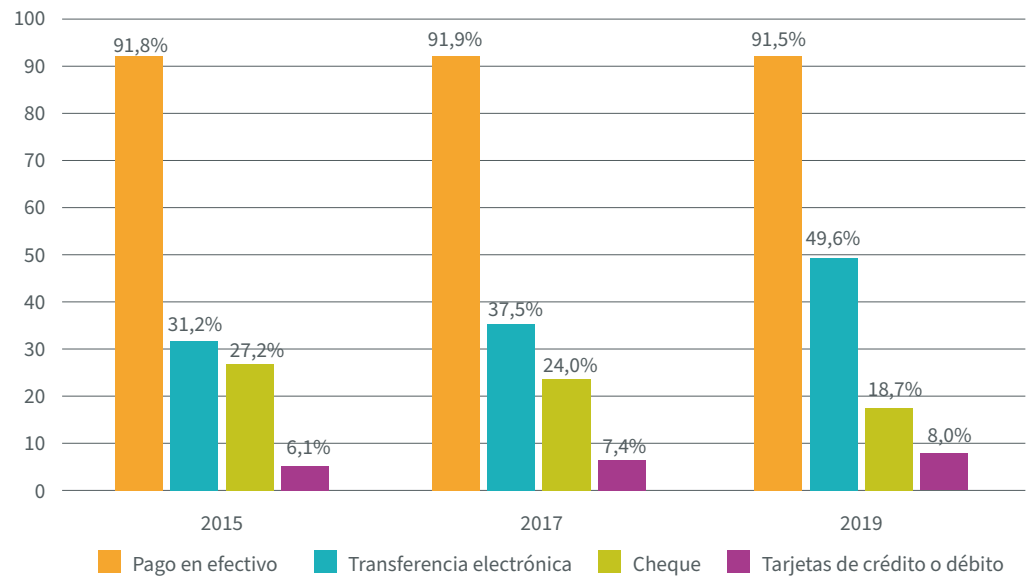
Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

Esta resistencia general de los microemprendedores a los productos y servicios financieros es conocida por los bancos, por lo que una promoción del uso, por ejemplo, de créditos formales debe realizarse, en primera instancia, bajo un acercamiento con enfoque educativo donde se proporcione seguridad, se clarifiquen las ventajas, para, posteriormente, informar sobre las implicancias de utilizar productos del sistema financiero.

“(...) lo que verdaderamente podemos hacer los bancos asusta un poco a estas personas. Por lo mismo, empezamos un proyecto en el que explicáramos y educáramos (...) la idea que tenemos de educación financiera es introducir confianza en el sistema financiero, explicar las bondades de la formalización y, una vez que eso se tenga claro, además de que conozcan bien el banco y no les asuste, empezar con el resto de productos que tiene el banco” (Entrevista gerencia bancaria).

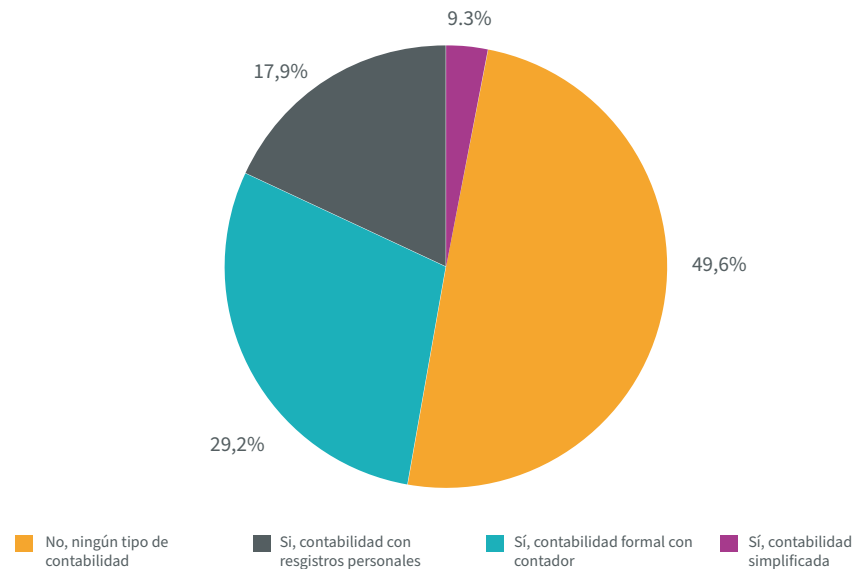
Sobre diversificación de los medios de pago, se evidencia un atraso importante en la adopción de mayor digitalización por parte de los microemprendedores. Como se observa en el Gráfico 23, las tarjetas son el medio de pago menos aceptado por ellos, mientras que la gran mayoría sigue aceptando el efectivo. Esta brecha podría indicar bajo conocimiento sobre las diversas alternativas de pago que existen, así como las ventajas y desventajas que cada uno supone.

Gráfico 23: Medios de pago aceptados para las ventas del negocio (porcentaje que declara aceptar cada medio de pago, por año).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

La última variable sobre la cual se pueden reportar resultados en esta dimensión se asocia al uso de la contabilidad por parte de los microemprendedores. Los datos de la EME 2019 dan cuenta de que solo el 29% lleva contabilidad formal con contador. Además, resultados adicionales de la EME indican que casi un tercio de ellos no puede separar sus gastos personales de los del negocio.

Gráfico 24: Uso de contabilidad (porcentaje del total de microemprendedores).

Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

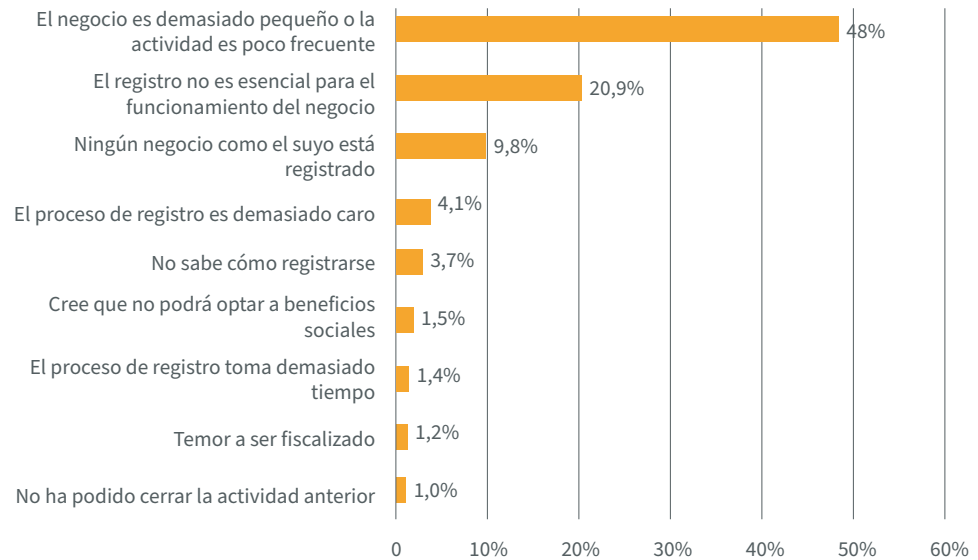
4.2. Gestión y planificación financiera

Para la dimensión de gestión y planificación financiera, la EME permite reportar información relativa al conocimiento sobre formalización del negocio y planificación para el pago de deudas.

Respecto a la formalización de los microemprendimientos, como se había mencionado anteriormente el 53% de los negocios son informales, lo cual supone riesgos y vulnerabilidades para el desarrollo y crecimiento de sus empresas. El Gráfico 25 muestra los motivos declarados por los emprendedores informales para no formalizar sus negocios. Entre las principales razones se encuentran que “el negocio es muy pequeño” (48%) o que “el registro no les parece esencial” (21%). De acuerdo a lo levantado en las entrevistas, la decisión de no formalizarse responde principalmente a costos administrativos y pecuniarios. Además, el hecho que los microemprendimientos decidan seguir utilizando el efectivo como principal medio de pago es un desincentivo importante a la formalización.

“Siempre se asocia que, si yo me formalizo, me voy al Servicio de Impuestos Internos, ya sea como RUT de persona jurídica o RUT de empresa, me va a costar más caro... También en la mente del microempresario sigue funcionando mucho el dinero en efectivo y eso no te incentiva a que des el paso a formalizarte” (Entrevista gerencia bancaria).

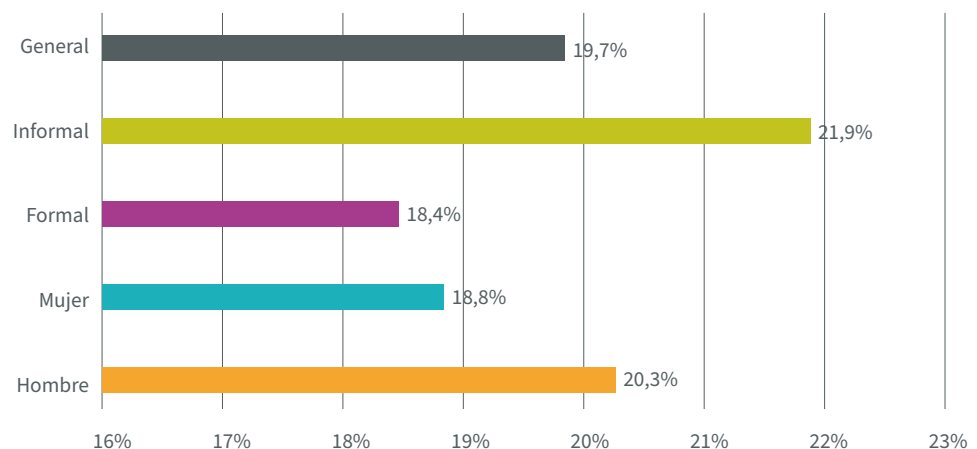
Gráfico 25: Motivos para ser informales (porcentaje de microemprendedores informales).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

La segunda variable, sobre planificación del pago de deudas, se puede aproximar a través de los datos de morosidad que entrega la EME. De acuerdo a lo que se observa en el Gráfico 26, por formalidad y sexo., en promedio, 19,7% de los microemprendedores presentó morosidad el mes anterior a la encuesta, en la medida en que no pagó la cuota de alguno de sus créditos en ese período. Además, los microemprendedores informales y los de sexo masculino tienden a presentar una mayor morosidad: la diferencia entre formales e informales es de 3,6 puntos porcentuales y entre hombres y mujeres es de 1,6 puntos porcentuales.

Gráfico 26: Morosidad (porcentaje de microemprendedores que no ha pagado alguna cuota el último mes), por formalidad y sexo.

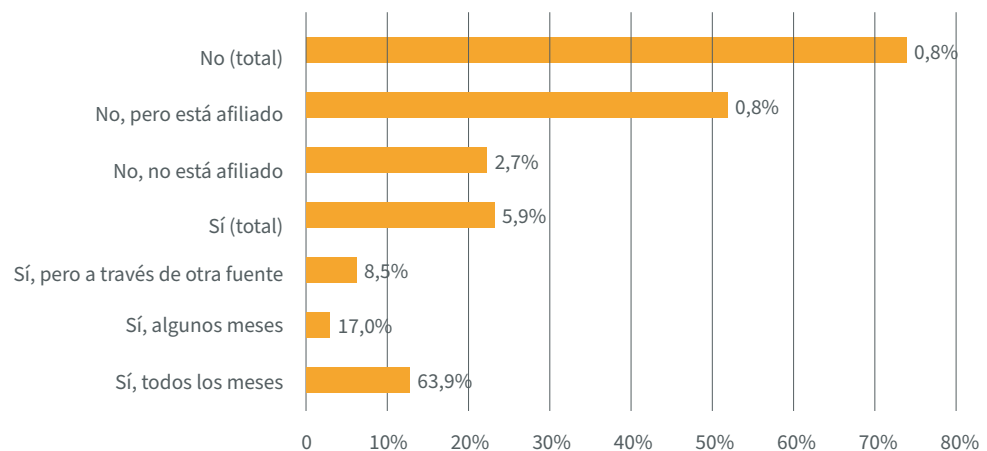


Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

4.3. Riesgos y seguros

La dimensión de riesgos y seguros se enfoca tanto en el ámbito personal como en el del negocio. El Gráfico 27 muestra el porcentaje de microemprendedores que cotiza para su pensión todos los meses o algunos de ellos. Se observa que en 2019 menos del 25% de los microemprendedores cotizó. Fue en el año 2015 cuando se alcanzó el nivel más alto de cotización (30%), desde ahí que el porcentaje ha ido a la baja, coincidiendo con el inicio de los movimientos que han cuestionado la cotización previsional en el actual sistema de AFP⁸. Esta tendencia resulta preocupante, en la medida en que los microemprendedores se encuentran desprotegidos para su vejez.

Gráfico 27: Realización de cotizaciones previsionales



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

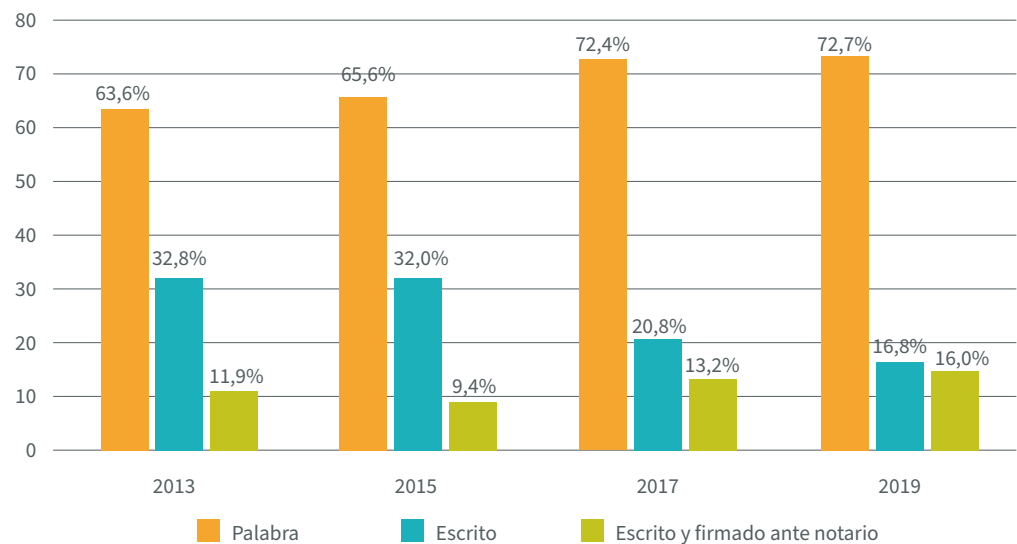
En ese marco, se refuerza la idea de la formalización, por cuanto no solo implica mayores oportunidades de crecimiento para el negocio, sino también acceder a diversas prestaciones de seguridad social, principalmente relacionadas con salud y conservación de ingresos.

“Los microemprendedores están absolutamente desprotegidos, o sea, no tienen seguro de salud, si se enferman dejan de vender y no reciben un peso, la mujer si tiene un hijo no tiene pre y postnatal, tiene que salir a trabajar para poder recibir ingreso, porque no tiene sueldo asegurado ni un sistema de salud que asegure esa renta cuando tiene alguna enfermedad... Y la formalización ayuda para estar más protegido” (Entrevista gerencia institución microfinanzas).

⁸ Por ejemplo, el movimiento “No + AFP” se inició en el año 2016.

Por el lado de los riesgos asociados al negocio, se estudia el tipo de relación contractual que tienen los microemprendedores que tienen empleados a su cargo. Como se ve en el Gráfico 28, en general priman las relaciones contractuales de palabra (más del 70%), las que además han aumentado a lo largo de los años. Solo un 16% de los microemprendedores que son empleadores han establecido un contrato firmado ante notario con sus trabajadores, lo que da cuenta de relaciones laborales altamente precarias.

Gráfico 28: Relación contractual con empleados (porcentaje de microemprendedores empleadores).

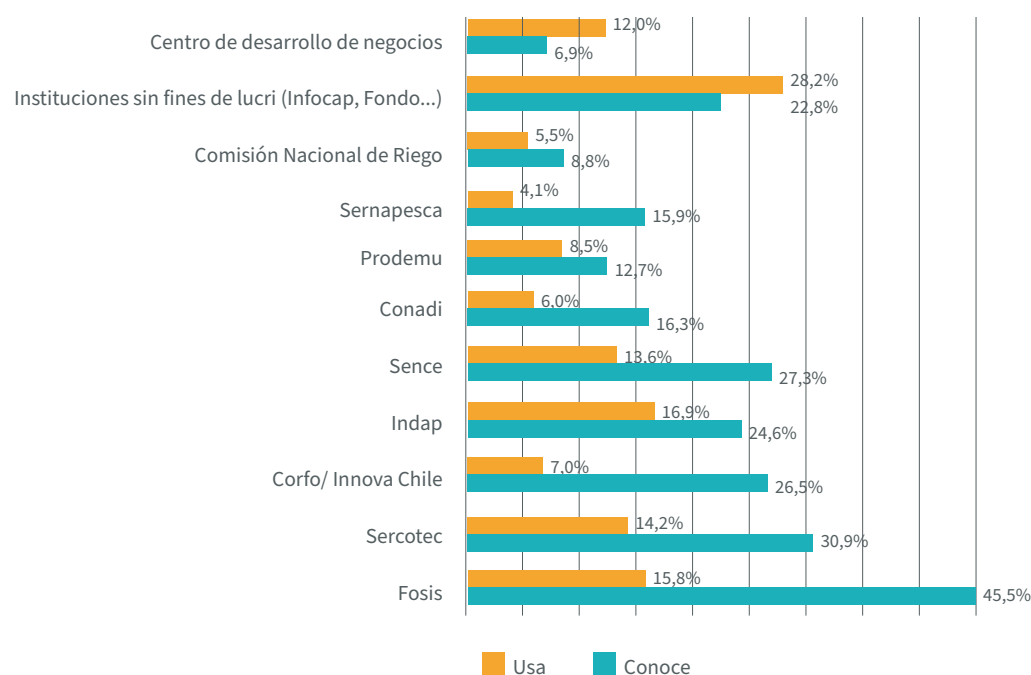


Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

4.4. Panorama financiero

La dimensión de panorama financiero hace referencia a la información financiera de la que disponen los microemprendedores. En este sentido, resulta interesante analizar su relación con las distintas instituciones que existen en Chile, que se enfocan en apoyar a este segmento. El gráfico 29 muestra que, en promedio, aproximadamente un 25% de los microemprendedores conocen las distintas instituciones, pero que solamente un 12% ha utilizado alguno de los beneficios o programas que otorgan. Es decir, además de la poca difusión que existe acerca de estas organizaciones, se perciben barreras para su acceso.

Gráfico 29: Conocimiento y uso de instituciones de apoyo al microemprendimiento (número de microemprendedores).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

A partir de los datos presentados, en la siguiente tabla se presenta una conclusión general sobre el nivel de educación financiera de los microemprendedores por dimensión.

Tabla 2: Diagnóstico de educación financiera de microemprendedores.

DIMENSIÓN DE EDUCACIÓN FINANCIERA	DIAGNÓSTICO
Elección y uso de servicios financieros	Se observa una alta aversión al acceso a financiamiento, lo que configura un escenario de bajo crecimiento y sostenibilidad a largo plazo para los microemprendedores. Así también el uso de medios de pago distintos al efectivo es bajo con relación a la penetración que ha tenido este tipo de instrumentos en la población chilena.
Gestión y planificación financiera	La planificación es baja y la mirada de corto plazo, en la medida en que no usan contabilidad. Hay una morosidad de alrededor del 20% y los niveles de formalización son muy bajos.
Riesgos y seguros	Baja gestión del riesgo futuro a nivel de participación en el sistema de protección social de vejez y salud. También existen riesgos del negocio cuyo origen se encuentra en las relaciones laborales informales.
Panorama financiero	El conocimiento financiero podría potenciarse en mayor medida, ya que actualmente no se conocen las instituciones que los podrían ayudar y, cuando se conocen, se utilizan muy poco.

Fuente: Elaboración propia.

5. ÍNDICE DE INCLUSIÓN FINANCIERA

5.1 Estructura

Con el objetivo de medir el nivel de inclusión financiera de los microemprendedores en Chile, se creó un índice de inclusión financiera. El índice se compone de las tres dimensiones que internacionalmente se reconocen como las que componen la inclusión financiera: acceso, uso y calidad (AFI, 2010). La primera dimensión se refiere a la posibilidad de acceder a distintos productos y servicios financieros. La segunda, hace referencia a la frecuencia de uso de estos, así como a su adopción, subsistencia y profundidad de uso. Finalmente, la dimensión de calidad contempla el hecho de que los productos y servicios financieros se adapten a las necesidades de los usuarios, en este caso de los microemprendedores. Debido a la dificultad de medir esta dimensión, tradicionalmente se utilizan las barreras de acceso al mercado financiero como una proxy para medir calidad (Cámara y Tuesta, 2017).

La muestra la estructura del índice de inclusión financiera. Las variables que componen la dimensión de acceso al crédito son la tenencia de deudas bancarias; de casas comerciales, cooperativas y/o cajas de compensación; de instituciones sin fines de lucro; de programas del gobierno y la presencia de financiamiento de la puesta en marcha del negocio a través de créditos formales. La segunda dimensión, de uso de productos y servicios financieros contempla dos subdimensiones. La primera se refiere al uso de medios de pago, donde se analiza si el microemprendedor acepta pagos con tarjetas de crédito, débito y transferencia electrónica. La segunda subdimensión se refiere al uso de tecnologías, como el uso de internet para la compra y venta de productos, para la realización de trámites bancarios o financieros y con servicios del Estado (por ejemplo, con el Servicio de Impuestos Internos). Finalmente, la tercera dimensión es la de calidad, donde las barreras utilizadas como proxy son el hecho de no realizar solicitudes de préstamos porque implican costos muy elevados o por creer que no se los otorgarán, por desconfianza en el sistema financiero y por desconocimiento.

Tabla 3: Estructura del índice de inclusión financiera.

DIMENSIÓN	SUBDIMENSIÓN	VARIABLES
Acceso	Acceso a crédito	Tenencia de deuda bancaria.
		Tenencia de deuda de casas comerciales o cajas de compensación/cooperativas.
		Tenencia de deudas con instituciones sin fines de lucro.
		Tenencia de deudas con programas del gobierno.
		Financiamiento de la puesta en marcha con créditos formales.
Uso	Medios de pago	Acepta pagos con tarjetas de débito.
		Acepta pagos con tarjetas de crédito.
		Acepta pagos por transferencia electrónica.
	Tecnologías	Usa internet para compra de productos.
		Usa internet para venta de productos.
		Usa internet para trámites bancarios/financieros.
		Usa internet para trámites con servicios del Estado.
Calidad	Barreras	No realizar solicitudes de préstamos porque implican altos costos o por creer que no se lo otorgarán.
		No realizar solicitudes de préstamos por desconfianza en el sistema financiero.
		No realizar solicitudes de préstamos por desconocimiento.

Fuente: Elaboración propia.

Para crear el índice de inclusión financiera se utilizó una metodología de Análisis de Componentes Principales (ACP), en línea con Cámara y Tuesta (2017), entre otros. La ventaja de esta metodología es que los pesos relativos de las variables en el índice son asignados automáticamente, evitando decisiones discrecionales del investigador, sobre las ponderaciones que se otorgan a las variables y dimensiones. La Tabla 4 muestra los pesos relativos de las variables dentro de cada dimensión. Para la dimensión de uso, las subdimensiones de medios de pago y tecnologías se ponderaron en la misma medida. Dada la disponibilidad de datos, el índice fue calculado para los años 2015, 2017 y 2019. El índice de inclusión financiera resultante se encuentra en un rango entre 0 y 1, donde 0 es el mínimo nivel de inclusión financiera posible y 1 es el máximo.

Tabla 4: Pesos relativos de las variables por dimensión

DIMENSIÓN	SUBDIMENSIÓN	VARIABLES	VARIABLES
Acceso	Acceso a crédito	Tenencia de deuda bancaria.	0,638
		Tenencia de deuda de casas comerciales o cajas de compensación/cooperativas.	0,633
		Tenencia de deudas con instituciones sin fines de lucro.	0,42
		Tenencia de deudas con programas del gobierno.	0,115
		Financiamiento de la puesta en marcha con créditos formales.	0,056
Uso	Medios de pago	Acepta pagos con tarjetas de débito.	0,682
		Acepta pagos con tarjetas de crédito.	0,677
		Acepta pagos por transferencia electrónica.	0,277
	Tecnologías	Usa internet para compra de productos.	0,557
		Usa internet para venta de productos.	0,521
		Usa internet para trámites bancarios/ financieros.	0,508
		Usa internet para trámites con servicios del Estado.	0,4
		Barreras	No realizar solicitudes de préstamos porque implican altos costos o por creer que no se lo otorgarán.
No realizar solicitudes de préstamos por desconfianza en el sistema financiero.	0,423		
No realizar solicitudes de préstamos por desconocimiento.	0,53		

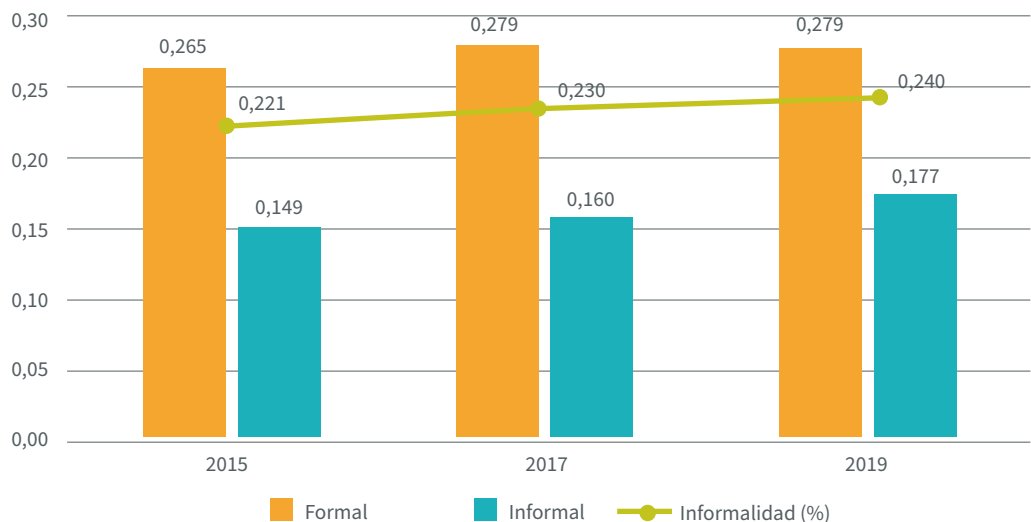
Fuente: Elaboración propia.

5.2 Resultados

El Gráfico 30 muestra los resultados del índice de inclusión financiera. La línea muestra el índice para toda la muestra de microemprendedores analizada, mientras que las barras muestran las diferencias entre microemprendedores formales e informales. Los resultados indican que el avance de la inclusión financiera ha sido bastante lento a lo largo de los cuatro años analizados, situándose en un valor promedio de solo 0,275 (siendo el valor máximo posible de 1). La variación entre 2015 y 2019 es estadísticamente significativa, pero no lo es entre cada uno de los años analizados. Este moderado resultado indica un estancamiento en la inclusión financiera en Chile a lo largo del tiempo para microemprendedores y resalta la urgencia de abordar este tema como país.

Al analizar los grupos de microemprendedores por formalidad se observa que para el año 2019, los valores fueron de 0,33 y 0,22, respectivamente. La diferencia entre ambos grupos es significativa en todos los años analizados. Además, se observa que la mejora en el tiempo ha sido más pronunciada para los microempresarios informales que para los formales. Analizando los componentes individuales que forman el índice, se determina que dicho aumento se debe principalmente a la dimensión de uso y, dentro de ella, a los medios de pago digitales y tarjetas. Es decir, a lo largo del periodo analizado los microemprendedores informales han adoptado medios de pago distintos al efectivo cada vez más y los han aceptado para vender sus bienes y servicios.

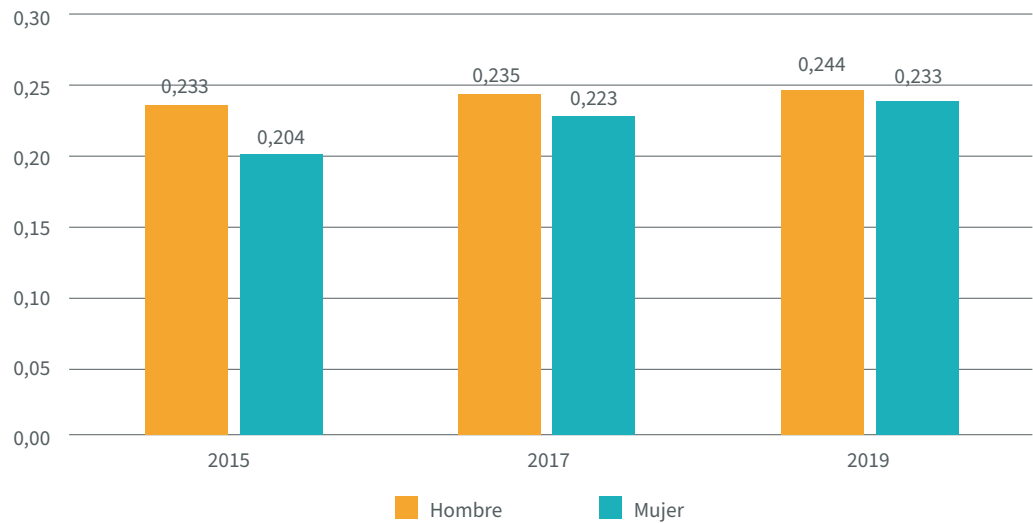
Gráfico 30: Índice de inclusión financiera y formalidad



Para el caso de las diferencias por género, la brecha solo es estadísticamente significativa en el año 2015 y se ha ido cerrando a lo largo de los años. También se observa que las microemprendedoras han visto avances más pronunciados que sus contrapartes masculinas, para quienes el índice de inclusión financiera se ha visto relativamente estable. Al igual que para los microemprendedores informales, el avance tiene su origen en la adopción

de medios de pago distintos al efectivo. Es decir, en Chile los microemprendedores y microemprendedoras se encuentran relativamente igual de incluidos financieramente.

Gráfico 31: Índice de inclusión financiera según género

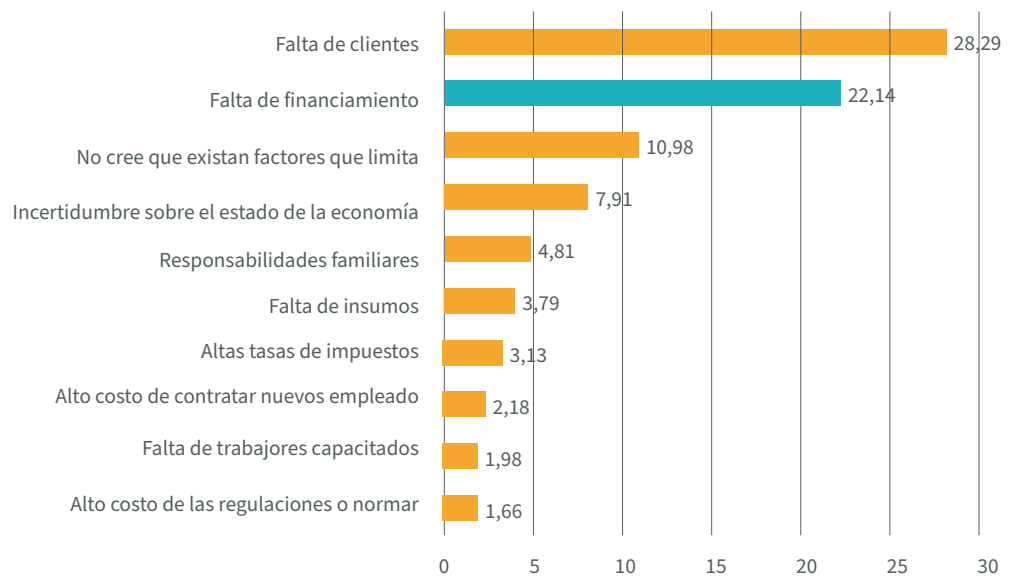


5.3 Brechas de inclusión financiera

Tal como fue señalado anteriormente, las cifras de inclusión financiera en microemprendedores se pueden calificar como magras, esto independiente del género y condición de formalidad del negocio. Los datos disponibles dan cuenta de que son diversas las brechas que enfrenta este segmento para incluirse financieramente. Entre ellas se destaca que actualmente es reducida la oferta de productos y servicios financieros con características adecuadas a las empresas de menor tamaño.

El Gráfico 32 por ejemplo, muestra que de acuerdo a la percepción de los microemprendedores, la segunda limitante más importante para el desarrollo de su negocio es la falta de financiamiento. Las características propias de los negocios pequeños, como la alta volatilidad en sus ingresos, baja disponibilidad de garantías y modelos de negocio poco definidos, influyen negativamente en las condiciones crediticias que reciben.

Gráfico 32: Mayores limitantes para el negocio de los microemprendedores
(porcentaje de microemprendedores).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2019.

Aquella situación de falta de financiamiento estructural se refuerza con la carencia de incentivos para formalizarse, por cuanto las ventajas y oportunidades que implica este proceso no llegan a ser tan atractivas ante la inseguridad que representa la inestabilidad de ingresos para sostener los compromisos de la formalización. En ese sentido, los microemprendedores en tal situación se perciben como invisibles para la política pública.

“(..). más allá de la muchas veces falta de competencia, están limitados estructuralmente, no tienen flujos estables (...) Y hay otro tema: ellos mismos se sienten invisibles a la política pública (...) El emprendedor a medida que va creciendo se va formalizando, pero cuando es muy chico no hay mucho incentivo y muchas veces esa formalización va en contra del emprendimiento si eres muy inestable en tus flujos” (Entrevista gerencia institución microfinanzas).

Además, en general la vida de los emprendimientos es corta: se estima que 55% de ellos se cierra al cabo de siete años y 74% al cabo de diez años (Benavente, et al., 2005). De acuerdo a la EME 2019, 46% de los negocios tienen menos de diez años, y la mediana de antigüedad es de seis. De este modo, la restrictiva oferta de la banca sería una respuesta eficiente a las características particulares de estos clientes.

En este punto se debe considerar que son recurrentes los cierres de actividad poco óptimos, puesto que se genera una deuda a causa de créditos impagos, lo que en ocasiones se intenta saldar intentando generar un nuevo emprendimiento con el RUT de algún familiar. De esta manera, se genera un círculo vicioso, donde la quiebra representa una situación que para este tipo de población resulta imposible de abordar.

“Tenemos muchos casos de emprendedores que no han logrado cerrar su ciclo. Por ejemplo, pusiste un emprendimiento, pediste un crédito al banco, pero te fue mal y al final no pudiste quebrar de manera correcta (...) y lo que las familias están haciendo, sobre todo en pandemia, es que otro miembro de la familia pone el RUT para empezar otro emprendimiento (...) En Chile quebrar está saliendo entre dos y siete millones; nosotros en la Ley de Modernización del Servicio de Insolvencia estamos buscando que eso lo pueda financiar Sercotec y, en el fondo, baje a montos razonables” (Entrevista Asociación Gremial de Emprendedores).

Un mercado que busca subsanar estas ineficiencias del mercado financiero tradicional es el de microfinanzas. En términos generales, las microfinanzas se definen como servicios financieros a pequeña escala tales como préstamos, ahorros, seguros, remesas y otros (Centro de Políticas Públicas y Red Microfinanzas, 2009). Si bien hay varias instituciones en Chile que realizan colocación de productos de microfinanzas, es un mercado que aún no se encuentra del todo desarrollado y presenta desigualdad de cobertura en términos territoriales. Parte de la respuesta al desarrollo incompleto de este mercado se encontraría en la ausencia de regulaciones específicas que promuevan su expansión tanto en términos geográficos como de cartera de clientes

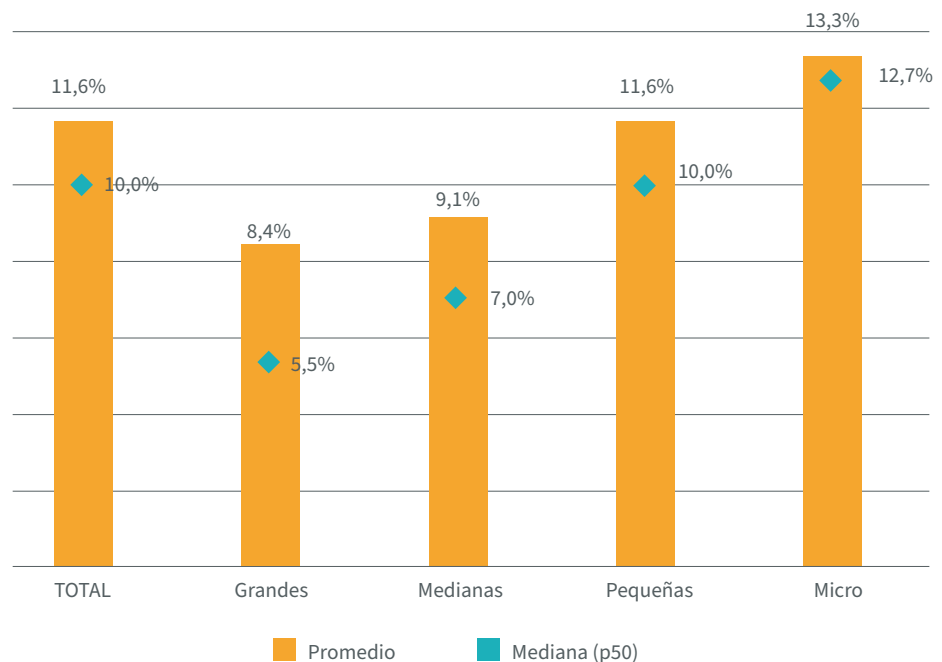
“No tienen ningún programa asociado y cuando se quiere llegar a un poquito más de inclusión financiera solo hay algunas fundaciones que sí se están dedicando a eso con proyectos solidarios, (...) pero ningún banco está haciendo eso hoy en día” (Entrevista a gerencia bancaria).

Al bajo desarrollo de oferta financiera para microemprendedores se suma la alta exigencia de colaterales como garantía para los créditos. Se ha demostrado que esta es una respuesta ante la falta de información del potencial deudor (World Bank en APEC International Fintech Summit, 2019), en tanto, al no participar del mercado financiero, no se cuenta con historial crediticio, aumentando su riesgo. Sumado a ello, la evaluación crediticia por parte de la entidad financiera se vuelve más costosa, por cuanto, como se mencionó, la información no se encuentra disponible fácilmente.

“Hay poco acceso a financiamiento en Chile, sobre todo en sectores más vulnerables. O sea, de las personas que atendemos la gran mayoría no tiene acceso al sistema financiero tradicional (...) Cuando dicen «quiero un crédito por 120 mil pesos», el banco dice «¿cómo lo evaluó? Tráigame su último IVA, tráigame su último estado financiero auditado», «pero si no tengo nada» (...) Entonces, es un mercado que está muy poco atendido y no hay incentivos para que más instituciones se metan, porque es caro atenderlos, es difícil, se necesita harta especialización de las propias instituciones” (Entrevista gerencia bancaria).

Por su parte, la alta tasa de informalidad lleva a que muchos microemprendedores que hacen solicitud de financiamiento lo hagan como personas naturales en lugar de una figura empresarial, esto determina condiciones crediticias más desventajosas. Como se indicó antes, los créditos de consumo de bajos montos involucran tasas de interés más altas que los comerciales. Incluso entre los créditos comerciales, se observa que las condiciones de financiamiento para los microemprendedores son menos ventajosas en términos de plazos, tasas de interés, flexibilidad y montos. El Gráfico 33 muestra las tasas de interés promedio por tamaño de la empresa, indicando que esta aumenta a medida que se reduce el tamaño del negocio, llegando a 13,3% para las microempresas.

Gráfico 33: Tasa de interés promedio (valores respecto del total de empresas con crédito vigente, según tamaño).



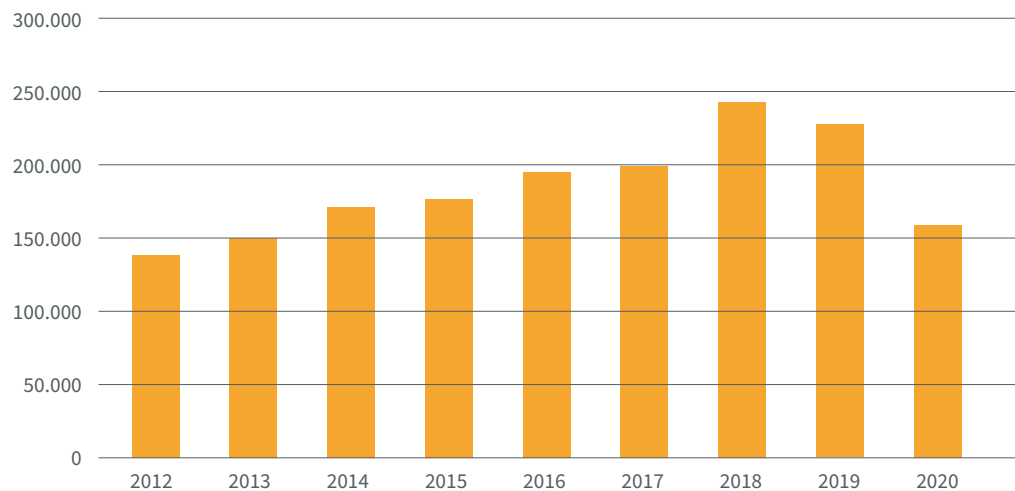
Fuente: Ministerio Economía, 2019.

De esta manera, paradójicamente, el microemprendimiento puede llegar a ser una fuente de mayor precarización en la vida personal y familiar del sujeto.

“Un microempresario es una persona que emprende y fondea su empresa con créditos del retail, con sobregiro de la tarjeta de crédito, con la línea de sobregiro de su cuenta” (Entrevista dirección Asociación Fintech de Chile) .

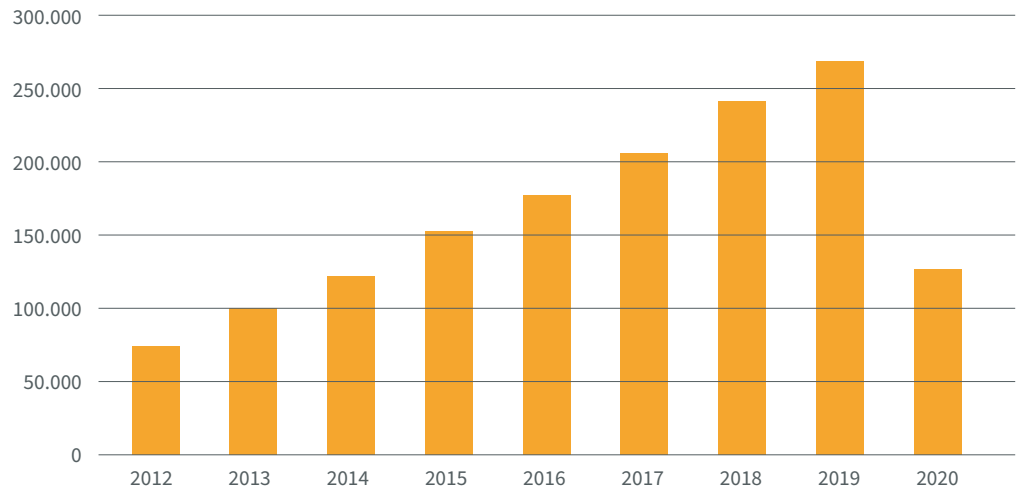
Brechas adicionales de inclusión financiera para los microemprendedores surgieron en el contexto de la pandemia de COVID-19. En los gráficos 34 y 35 se observa una contracción en los créditos otorgados a este segmento entre 2019 y 2020, tanto en términos de cantidad de clientes como de montos desembolsados. Estos indicadores se contrajeron en 30,4% y 32,8% respectivamente. Es decir, en un contexto de crisis, la consecuente contracción del crédito también afecta a los pequeños empresarios. Cabe mencionar que en Chile el mercado de los microcréditos es bastante estrecho: solo existen cuatro instituciones especializadas que otorgan créditos por montos inferiores a 50 UF y no tienen presencia en todo el territorio (Red Microfinanzas, 2020). Esto dificulta aún más el acceso al crédito para este segmento, el cual se hace más necesario en circunstancias como las observadas durante los dos últimos años, donde han caído las ventas de manera importante transversalmente para todo el comercio.

Gráfico 34: Clientes atendidos. Instituciones con crédito promedio menor a 50 UF.



Fuente: Red Microfinanzas, 2020.

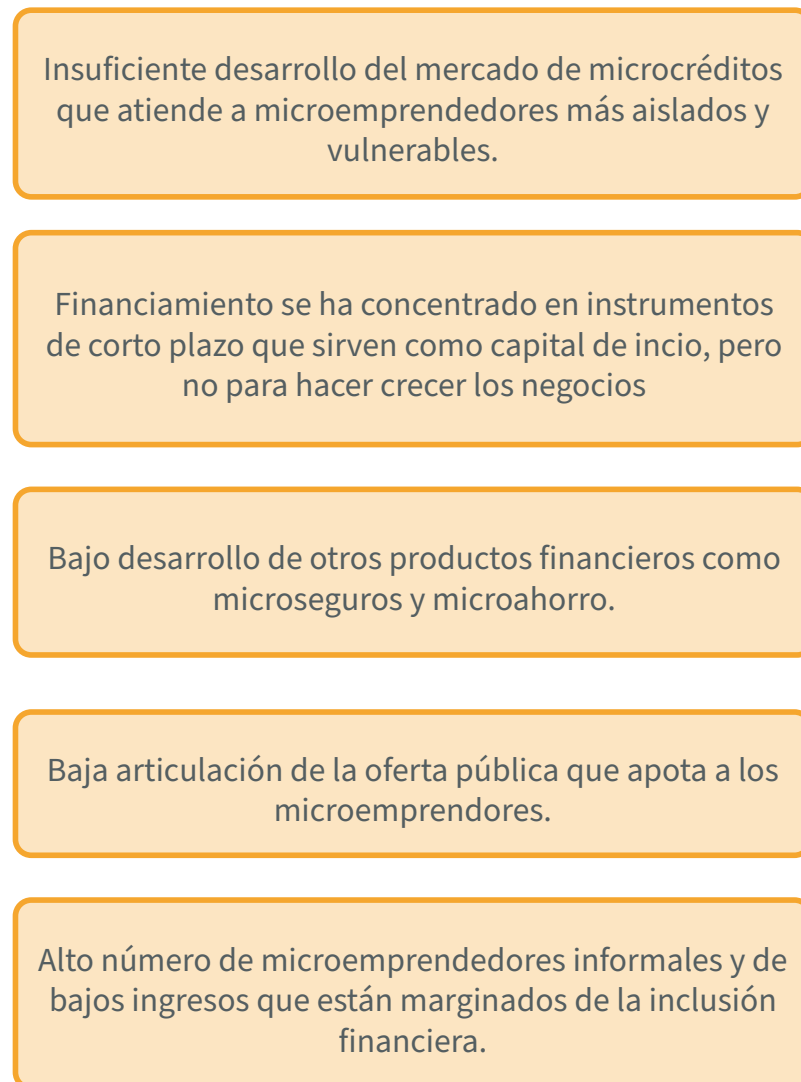
Gráfico 35: Colocación desembolsada – Monto total desembolsado en miles de pesos. Instituciones con crédito promedio menor a 50 UF.



Fuente: Red Microfinanzas, 2020.

En definitiva, la reducida oferta de productos y servicios financieros para microemprendedores, a causa de sus cualidades poco atractivas para las entidades monetarias, fomenta un financiamiento insuficiente y desventajoso para el desarrollo de los negocios. En ese sentido y dada la débil proliferación de productos acordes a la realidad de este segmento de los emprendedores, como microseguros y microcréditos, un importante número de ellos se encuentra marginado de la inclusión financiera. A continuación, un resumen de las brechas para la inclusión financiera de microemprendedores.

Ilustración 2: Resumen de brechas para la inclusión financiera de microemprendedores



6. PROPUESTAS DE POLÍTICA PÚBLICA

A partir de las brechas descritas en la sección anterior, a continuación se plantean algunas propuestas de política pública que buscan potenciar la inclusión financiera de los microemprendedores chilenos. Estas se concentran en tres dimensiones: financiamiento, asistencia técnica y uso de tecnología.

6.1 Financiamiento

La primera dimensión se enfoca en proporcionar instrumentos financieros adecuados a las características de las microempresas, considerando que por naturaleza son altamente volátiles y están más expuestas a las consecuencias negativas de los vaivenes económicos. En este sentido, se destacan los instrumentos que otorgan subsidios a la provisión de créditos a microempresas y los fondos de garantía. Se destacan entre los objetivos de estos instrumentos el reducir la exigencia de garantías para los créditos otorgados, los costos de transacción y las asimetrías de información.

Ante el bajo desarrollo de este tipo de servicios financieros, el Estado, a través de las políticas públicas, debe propiciar la creación de innovaciones financieras y estructuras de mercado que favorezcan el financiamiento para los microemprendedores. A su vez, las características de este financiamiento deben impulsar la formalización de los microemprendimientos y su crecimiento de largo plazo.

“Es necesario implementar otras instancias, a través de las cuales las mipymes puedan obtener capitales de trabajo: puede ser a través de capital de riesgo, puede ser a través de la creación de fondos estatales” (Entrevista a Asociación Gremial de Emprendedores).

Concretamente, se requiere una articulación entre el sector público y el privado para fortalecer el mercado financiero que atiende a los microemprendedores, a través de la:

- **Creación y fortalecimiento de instrumentos de financiamiento de largo plazo, que colaboren en la inversión y crecimiento de los microemprendimientos.**

En esta propuesta, como ejemplo, destaca la generación de una metodología de banca comunal, la cual ya se implementa en diversos países de la región, donde la principal característica es la conformación de un grupo de emprendedores que actúa como aval en el otorgamiento de créditos individuales. Además de la mayor certidumbre

económica que otorga tanto a la entidad prestadora como a los usuarios, la instancia puede aprovecharse para desarrollar capacitaciones en diversas áreas, fomentar redes sociales y, en el fondo, contribuir al bienestar de los microemprendedores y sus familias.

“Generalmente en el mundo, y esto tiene que ver más con el sector microfinanciero, como son sectores de base de la pirámide y piden créditos muy bajos, son atendidos con metodología de banca comunal (...) Muy en simple, son grupos de 20 personas en promedio, emprendedores, vecinos, cada uno de ellos tiene un negocio individual, independientes unos de otros, cada uno recibe un crédito individual, pero se coavalan en el compromiso de pago. Eso quiere decir que si uno de los emprendedores no puede pagar, el resto del grupo lo apoya en el pago de esa deuda. Y, adicionalmente, este grupo de 20 personas recibe capacitación periódica de parte de Fondo Esperanza, capacitaciones en negocio, en empoderamiento, en bienestar familiar y en capital social (...) por parte de un trabajador social” (Entrevista gerencia institución microfinanzas).

- **Coordinación y proyección a largo plazo de la oferta pública de apoyo a los microemprendedores, en línea con la misión de un banco de desarrollo.**
- **Fortalecimiento de la legislación que regule la acción de las instituciones de microfinanzas y fintech.**

Si bien la proliferación de instituciones de microfinanzas y fintech ha resultado ser una nueva alternativa de financiamiento que se ajusta de mejor forma a las características y necesidades de los microemprendimientos, la falta de regulación en torno a las condiciones que ofrecen supone también un riesgo para estas empresas emergentes, puesto que, como se ha dicho, las tasas de interés pueden ser más elevadas y la seguridad en las transacciones o datos no está garantizada. De ahí la necesidad de fortalecer la legislación en estas entidades.

“En la parte positiva las fintech pueden responder mucho más rápido a las necesidades específicas de los usuarios. O sea, la gran apuesta o gancho que tienen es que ofrecen productos no solamente más baratos, sino que son casi como trajes a la medida de los microempresarios y diferentes tipos de cliente.” (Entrevista a representante CMF).

“Nos ha sucedido que empiezan a nacer fintech que no son fintech; salen a prestar con usura, son agiotistas, con un CAE del 200% o 300% y salen a timar a la gente, les dicen «te doy una tasa del 2%», lo que sea, pero con letra chica (...) Entonces, si la CMF se hiciera cargo de todas estas plataformas que están prestando dinero, estaría bien para que haya un registro” (Entrevista dirección Asociación Fintech de Chile).

“O sea, quién hoy día se hace cargo de tus datos, dónde circulan tus datos y qué seguridad tienen tus transacciones y quién responde en caso de que haya fallas o mermas en esa seguridad” (Entrevista a Asociación Gremial de Emprendedores).

- **Consolidación de la información crediticia a lo largo del sistema, con el fin de fortalecer y facilitar la evaluación del riesgo de los potenciales clientes.**

Este elemento es de suma relevancia, dado que al consolidar la información crediticia, por una parte, es posible disminuir una de las barreras que impide a los microemprendedores acceder a créditos en el sistema formal y, por la otra, reducir el riesgo de endeudamiento excesivo, ya que con mayor información las entidades financieras pueden evaluar correctamente la capacidad de pago de los potenciales clientes.

“(..) si a los bancos o a un oferente de crédito le falta información va a castigar esa falta de información cobrando una tasa más alta o entregando menos créditos o no entregando créditos o a un plazo más corto. Entonces, hay factores legales regulatorios que se pueden mejorar para ir eliminando barreras que se suman a la hora de que estos microempresarios puedan acceder al crédito” (Entrevista a representante CMF).

“La información de la deuda consolidada en el sistema que tiene un cliente es muy importante para todos los bancos, porque, de lo contrario, estaríamos generando una especie de endeudamiento. Lo peor que le puede pasar a un cliente es que esté excesivamente endeudado, porque si no puede pagar lo van a sacar del sistema, desgraciadamente con la regulación que tenemos hoy lo sacan del sistema” (Entrevista gerencia bancaria).

- **Aumento en la intensidad y calidad de las evaluaciones de impacto, para optimizar los programas de financiamiento ya existentes.**

- **Desarrollo de instrumentos especializados para la atención de microemprendedores informales y de bajos ingresos.**

En este marco, las herramientas pueden vincularse al sistema tributario, por ejemplo, flexibilizando el pago de imposiciones; como también al sistema bancario o financiero, a través de soluciones innovadoras como las que permiten obtener mayor información del cliente y, por lo tanto, más claridad para otorgar productos monetarios.

“Yo creo que nosotros en temas de informalidad debiéramos tender a ciertas divisiones especiales de impuestos internos que avancen en fiscalización, que avancen en formalización y que faciliten algunos temas. Siempre hemos pensado que el pago de los impuestos debiera ser mucho más flexible de lo que es hoy en día, los pagos previsionales también” (Entrevista a Asociación Gremial de Emprendedores).

“Hemos abierto una cuenta que se llama Plan Comercio, que es una cuenta sin riesgo, pero permite poder acceder a cobrar con el POS (...) El hecho de tener un simple producto como el POS nos está permitiendo darle crédito a estas personas que no tienen un balance ni una cuenta de resultados (historial de pagos), porque yo ya tengo una historia de lo que venden todos los meses” (Entrevista gerencia bancaria).

- **Focalización más adecuada de los beneficiarios.**

Si bien la pandemia afectó de forma transversal a las empresas, los instrumentos de apoyo debiesen centrarse en la recuperación y potenciación de los emprendedores con mayores dificultades para financiarse. En ese sentido, se rescata el crédito Fogape como una opción que tendiera a focalizar a sus beneficiarios.

“(...) la cantidad de créditos Fogape que ha avalado el Estado ha sido impresionante, ha salvado a muchísimas empresas en este año y medio (...) Ojalá que eso se pudiera mantener, pero un poco más focalizado, es decir, seguir manteniendo ese tipo de ayudas para el microempresario más pequeñito, porque es la única manera de acceder a crédito que van a tener. Eso implicaría muchas más formalizaciones, porque para acceder al crédito en el banco tienes que estar formalizado y eso es un círculo virtuoso” (Entrevista gerencia bancaria).

- **Incentivo a la creación de instrumentos de microseguros y microahorro.**

A pesar de que existen algunas iniciativas tanto públicas como privadas de microseguros y microcréditos, se sostiene la necesidad de aumentar estos instrumentos con el fin de apoyar a más microemprendedores.

“Hay una fundación del Hogar de Cristo que ofreció microseguros, pero es un proyecto bien acotado. Yo creo que es algo que uno podría evaluar para expandirlo a política pública, pero qué consideraciones debería tener: probablemente una regulación que sea más amistosa en bajar los costos de transacción de todos estos productos” (Entrevista gerencia ABIF).

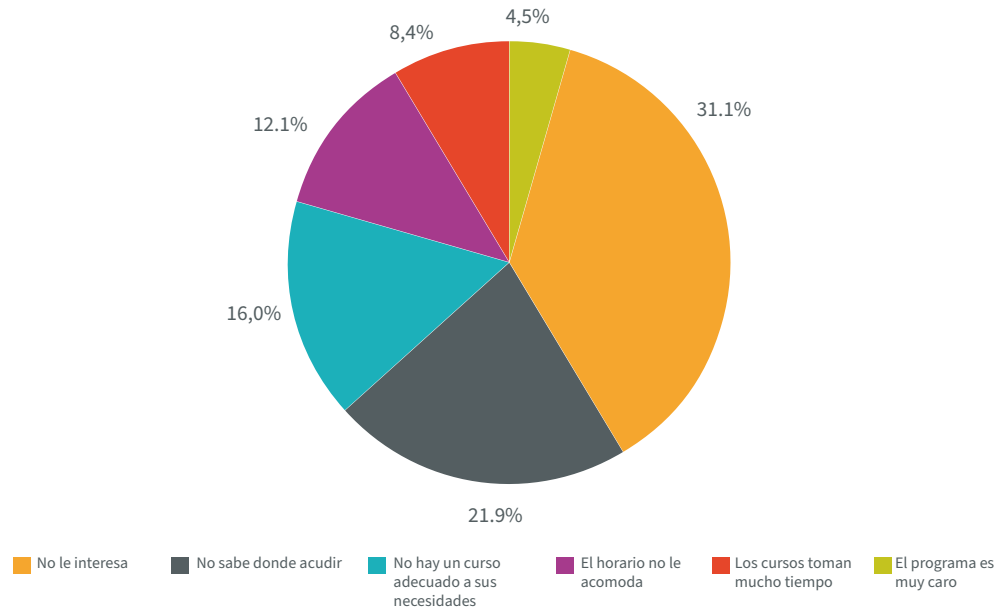
“Hoy día existe un programa de acceso a microcréditos de Fosis que subsidia operaciones a los segmentos más vulnerables de créditos productivos, pero súper limitado, es muy limitado; en cambio, si ese subsidio fuera mayor, podríamos llegar a muchas más personas” (Entrevista gerencia institución microfinanzas).

6.2 Asistencia técnica

El Gráfico 36 presenta los motivos que declaran los microemprendedores para no haber recibido capacitaciones. Entre los principales se encuentran el “no saber dónde acudir” y que “no hay un curso adecuado a sus necesidades”. Por otro lado, solo 9,7% de las capacitaciones ha sido en temas de contabilidad y finanzas. Ante la falta de experiencia y conocimientos técnicos es relevante impartir capacitaciones y acompañamiento que apunten al aumento de la alfabetización financiera y a la formalización de los negocios.

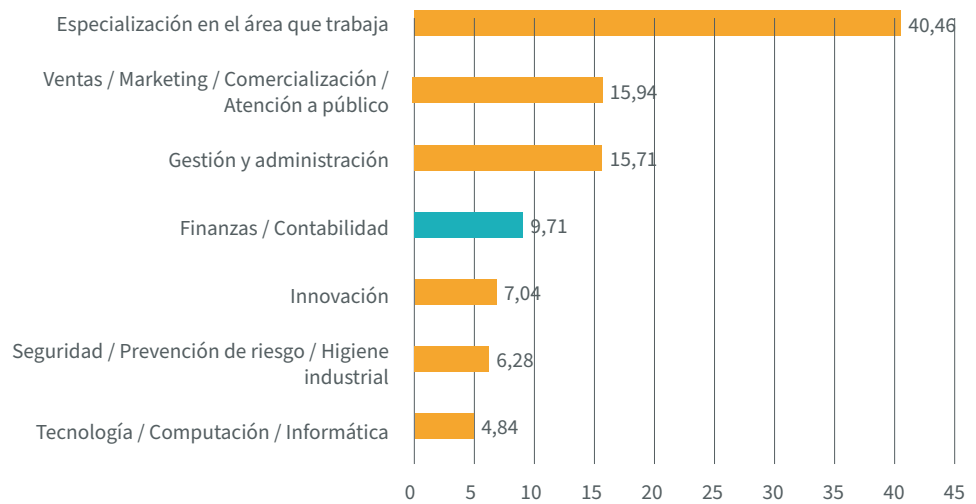
“Aquí hay que meter acompañamiento, hay que meter oportunidades de desarrollo de capacidades y, sobre todo, cuando hablamos de pavimentar un camino hacia la formalidad también tratar de hacerlos adoptar herramientas, ojalá digitales, que les permitan gestionar de mejor manera sus negocios, pero también generar un camino que acompañe en toda la dimensión legal y tributaria de la formalización” (Entrevista Ministerio de Economía).

Gráfico 36: Motivos para no recibir capacitación (porcentaje de los microemprendedores que no han recibido capacitaciones).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2017.

Gráfico 37: Áreas en las que han recibido capacitación (porcentaje de los microemprendedores que sí han recibido capacitaciones).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME 2017.

Para aprovechar las oportunidades que brinda la inclusión financiera y manejar los riesgos asociados, es necesario contar con instancias de capacitación que aumenten los niveles de alfabetización financiera, así como instancias de acompañamiento que permitan orientar de manera correcta el manejo del dinero que se hace del negocio y el monitoreo

a su desarrollo. En este sentido, es necesario que la promoción del financiamiento a los microemprendedores debe acompañarse siempre de educación, a fin de aumentar al máximo las probabilidades de sostenibilidad de los microemprendimientos.

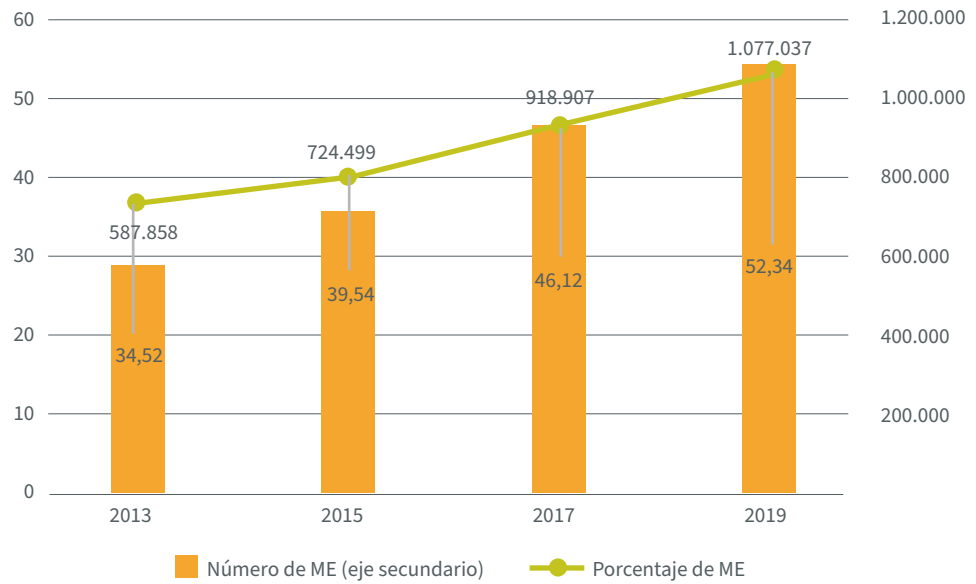
6.3 Uso de tecnología

En el contexto de la pandemia de COVID-19 la tecnología ha abierto oportunidades de crecimiento a los emprendedores, en tanto la tecnología financiera o fintech ha promovido el acceso a financiamiento y el desarrollo de modelos de predicción de riesgo a través del uso de la inteligencia artificial y el big data, que permiten reducir los costos asociados a los créditos dirigidos a los microemprendedores. Además se han creado herramientas para la gestión de pagos o formación de partnerships, entre otros.

“La pandemia potenció las fintech, fueron descubiertas en forma natural, no tuvieron que salir a hacer marca, los microempresarios unipersonales salieron a vender sus productos a través de las plataformas y el botón de pago seguramente que usaron fue el de una fintech (...). Desde el punto de vista del financiamiento, también sucedió lo mismo, el que no recibió Fogape dijo «bueno, ¿y qué hago? Voy a seguir googleando a ver qué me aparece» y descubrieron a las fintech de financiamiento (...) Según la Universidad de Cambridge en un estudio mandado por el Banco Interamericano de Desarrollo, se identificó que en Chile el año pasado el financiamiento alternativo llegó a los 850 millones de dólares a pymes y trae un crecimiento desde hace cuatro años — desde que se empezó a hacer la medición— de 70% u 80% anual. Entonces, el último año, siendo la mega crisis económica, que haya llegado a 850 millones de dólares es interesante, es el país con mayor financiamiento alternativo de la región” (Entrevista dirección Asociación Fintech de Chile).

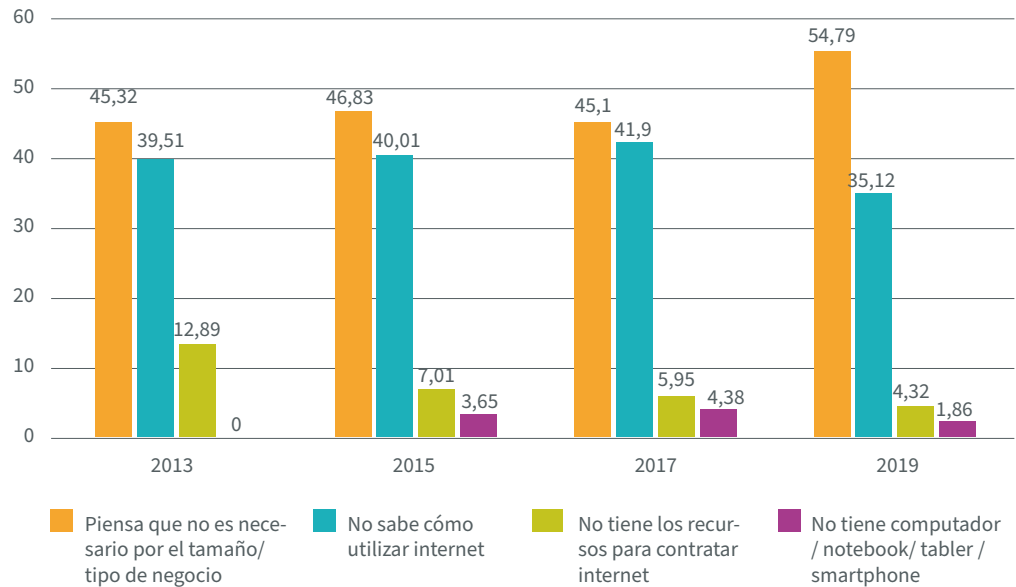
En términos del acceso al mundo digital, se observa en el Gráfico 38 que el uso de internet ha aumentado sostenidamente entre 2013 y 2019. Sin embargo, aún solamente 52% de los microemprendedores declara que utiliza internet para su negocio. En cuanto a los motivos, declaran que no saben cómo utilizarlo (35%) o que creen que no es necesario para su negocio (55%), denotando un potencial desconocimiento acerca de las ventajas de eficiencia y acceso que el internet supondría para ellos. Por otro lado, cada vez menos emprendedores declaran que no tienen los recursos para contratar internet (solo 5% en 2019 lo declaró como su motivo principal), por lo que las barreras de acceso no se derivan del costo asociado, sino que deberían subsanarse con capacitaciones y mayor conocimiento.

Gráfico 38: Uso de internet por parte de los microemprendedores (número y porcentaje).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

Gráfico 39: Motivos para no usar internet (porcentaje de microemprendedores que no utiliza internet).



Fuente: Elaboración propia a partir de EME.

Ahora bien, en el contexto de pandemia y dada las restricciones de movilidad existentes, las instituciones financieras modificaron varios de sus procesos hacia la forma digital,

por lo cual requirieron educar y acompañar en este proceso a los usuarios con menor conocimiento, particularmente a los adultos mayores.

“Entonces implementamos la firma digital: señoras de 60 años sin cuarto medio que firmen digitalmente su pagaré (...) Nos dimos cuenta que había un proceso de acompañamiento que era fundamental desde dos grandes ámbitos: por un lado, desde el lado psicológico o el temor a firmar digitalmente, porque hay un bloqueo, se nos nublaban, o sea, tú les decías a las socias y nos decían que no; por otro lado, era necesario enseñarles, «métase a la plataforma, guarde su clave de forma segura para que no se le olvide», les dábamos algunos tips para poder guardar la clave” (Entrevista gerencia institución microfinanzas).

“En las tecnologías de pago hay una brecha digital que es fuerte en ese grupo (sobre 50 o 55 años). Yo diría que la apuesta es que las apps sean más amigables y apostar también a una mayor alfabetización digital, no solamente financiera, sino (cultural) en que tú le pierdas el miedo al uso de las aplicaciones o los dispositivos digitales” (Entrevista gerencia ABIF)

La adopción de tecnologías por parte de la industria financiera abre diversas oportunidades para aumentar la inclusión de microemprendedores:

- Surgen nuevas alternativas de financiamiento por parte de inversionistas privados que se caracterizan por ser ágiles y totalmente digitales.
- Los nuevos medios de pago digitales dan respuesta a las novedosas formas de consumo presentes en el mercado. Cada día los consumidores prefieren más la compra online en lugar de la presencial.
- Se crean nuevos productos y servicios que pueden potenciar la bancarización. Por ejemplo, la biometría facial y la verificación automática permiten abrir cuentas de manera remota, reduciendo los costos de transacción que muchas veces frenan la incorporación del segmento de emprendedores al mercado financiero.

En conclusión, el avance de la tecnología potencia la inclusión financiera, ya que abarata costos, elimina barreras de entrada al mundo financiero y aumenta la competencia en este mercado. Sin embargo, debe existir una regulación adecuada y políticas que impidan la segregación de los microemprendedores más vulnerables y con menor alfabetización digital, como pueden serlo los informales o los de mayor edad.

“El riesgo es lo que se llama la brecha digital, que efectivamente si estos microemprendedores siguen siendo estas personas más vulnerables y que coincide que son las con menor educación, en este caso, digital, podría ser que en vez de incluirlos contribuyamos a una segmentación aún más profunda entre sectores. Entonces ese es el riesgo y, por lo tanto, desde mi punto de vista, tiene que venir acompañado de esta estrategia de educación digital en el país hacia las personas” (Entrevista a representante CMF).

6.4 Experiencia internacional: el caso de Perú

Además de la evidencia recogida a partir de los datos, resulta interesante analizar la experiencia de otros países que pueden ser comparables al caso chileno. Destaca Perú como un ejemplo exitoso en términos de políticas de inclusión financiera para microemprendedores, sobre el cual vale la pena mirar con atención alguna de las iniciativas que han implementado.

En términos generales, Perú actualmente ocupa el segundo lugar en el Global Microscope, un índice elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y The Economist, donde se mide una serie de indicadores de inclusión financiera en 55 países emergentes. Chile, por su parte, ocupa el puesto número 11. Con relación al caso de los microemprendedores, en los últimos años se ha observado un aumento en las micro y pequeñas empresas (mypes) que forman parte del sistema financiero, en la medida en que el saldo de deuda perteneciente a este segmento creció del 12,6% en 2015 al 14,4% en 2020 (Superintendencia de Banca y Seguros de Perú, 2021).

Entre las políticas peruanas destacadas se encuentra la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, la cual está orientada a “promover la inclusión financiera mediante la ejecución de acciones coordinadas que contribuyan al desarrollo económico descentralizado e inclusivo, con la participación de los sectores público y privado, en el marco de la preservación de la estabilidad financiera” (ENIF, 2015). Se estructura bajo los pilares de Acceso, Uso y Calidad y siete líneas de acción, como se presenta en la Ilustración 3. Las líneas se refieren al uso de medios de pago, alternativas de ahorro, financiamiento para empresas pequeñas y agrícolas, y seguros para estas mismas, además de tres líneas que son transversales a las cuatro primeras: atención a grupos vulnerables, educación financiera y protección al consumidor.

Ilustración 3: Líneas de acción de la ENIF Perú.

Líneas de acción	Pagos	Ahorro	Financiamiento	Seguros
	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de pago digitales • Pagos del gobierno • Remesas 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentas básicas/simplificadas • Otros: pensiones, vivienda 	<ul style="list-style-type: none"> • Microcrédito • MIPYME • Crédito agrícola • Otros instrumentos 	<ul style="list-style-type: none"> • Micro-seguros • Agro-seguros • Otros: Salud, vida, pensiones
	Grupos vulnerables			
	Educación Financiera			
Protección al consumidor				

Fuente: ENIF (2015).

La ENIF plantea indicadores y medidas específicas para ir monitoreando el avance de la inclusión financiera. Las principales metas para el 2021 están enfocadas a lograr una mayor profundidad en los mercados financieros, ampliar la cobertura física, lograr un mayor uso de medios de pago digitales y que estos sean adecuados a las necesidades de la población y, finalmente, lograr un ecosistema financiero confiable y seguro para la población en general. Entre los indicadores específicos para las mipymes se encuentran metas de financiamiento, por ejemplo, la proporción de estas empresas que cuentan con algún tipo de financiamiento; medios de pago, ya sea a través de instituciones financieras tradicionales o de canales electrónicos; uso de seguros; programas e iniciativas de educación financiera y confianza en el sistema financiero.

También se destaca el hecho de que la ENIF surge en un contexto de colaboración entre el sector público y el privado. Cada línea de acción está a cargo de un grupo técnico, todos liderados por un miembro de la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF), en donde se invita a participar a instituciones públicas y privadas relevantes. La CMIF es la encargada de realizar el seguimiento e implementación de la ENIF y participan en ella los Ministerios de Economía y Finanzas, Desarrollo e Inclusión Social y Educación, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, el Banco de la Nación y el Banco Central de Reserva del Perú.

Un factor adicional que contribuye a la inclusión financiera de los microemprendedores peruanos es la expansión que han tenido distintos medios de pago digitales en el último tiempo. Bancos tradicionales como Banco de la Nación o Banco de Crédito del Perú (BCP) han lanzado sus “billeteras móviles”, las cuales permiten mover dinero electrónico por bajos montos de forma fácil y rápida. Su uso está ampliamente extendido —el uso de billeteras digitales se incrementó en 75% durante el 2020, y actualmente, más de 12 millones de peruanos utilizan algún tipo de billetera digital— y ha permitido a actores

que se encontraban fuera del mercado financiero acceder a él. En el contexto de la pandemia de COVID-19 resulta especialmente efectivo, ya que a su vez se redujeron los requisitos para obtener este tipo de medios de pago, permitiendo hacerlo de manera remota, sin tener que visitar una sucursal bancaria. Los únicos requisitos son tener un celular, un documento de identificación y ser mayor de edad. El uso de estos medios de pago facilita los negocios de los microemprendedores, ya que es una manera simple de tener una alternativa a los pagos en efectivo.

Para la implementación y difusión de las billeteras electrónicas antes mencionadas, fue necesaria la creación de un marco legal para regular las características básicas del dinero electrónico (Ley 29.985). Así, Perú se posiciona como pionero a nivel mundial para el diseño de un modelo de negocio de dinero electrónico bajo una plataforma de interoperabilidad. Esto podría ser homologable a la Ley Fintech que actualmente se tramita en Chile, que permitirá ampliar la base de usuarios que accedan a medios de pago digitales y otros servicios financieros electrónicos, incluyendo a los microemprendedores.

Cabe mencionar que, a pesar de los avances aquí mencionados, Perú aún tiene un importante camino que recorrer en materia de inclusión financiera: a 2020, el 39% de los emprendedores mype en el Perú contaba con al menos un producto financiero formal y tan solo un 8%, con algún producto de crédito. Además, todavía el 70% de los peruanos no tienen una cuenta en una institución financiera formal. Sin embargo, los avances explosivos identificados en el último tiempo, y especialmente en el contexto de la pandemia, resultan valiosos como referentes. Se ve importante poner en perspectiva que los avances realizados en Perú se configuran alrededor de una estrategia nacional de inclusión financiera, que ha definido metas claras de participación de microemprendedores en el mercado financiero, para lo cual se ha apostado por un trabajo de sinergia entre el sector público y el privado.

7. CONCLUSIONES

Durante el último tiempo, y especialmente en el contexto de la pandemia de COVID-19, se ha discutido ampliamente acerca del rol de los microemprendedores en la economía chilena. Actualmente, en el país existen más de dos millones de microemprendedores (EME, 2019) que generan más de un millón de puestos de trabajo.

A pesar de su relevancia, las microempresas han tenido una participación desigual en el sector financiero. De acuerdo a los datos analizados existe un bajo acceso al financiamiento para los negocios de los microemprendedores, combinado con una alta aversión al crédito y al sistema financiero, lo que redundará en un sector donde predomina una alta informalidad, bajos ingresos y negocios que se asocian más a empleos de subsistencia que a la generación de valor con perspectiva de crecimiento y sostenibilidad en el mediano plazo.

La generación de un índice de inclusión financiera permite poner en evidencia esta participación aún inconclusa de los microemprendedores en el mercado financiero. En una escala de 0 a 1 para el año 2019, la inclusión financiera alcanza apenas un valor de 0,24 y se percibe un avance marginal desde el año 2015. Estas cifras responden en buena medida a un mercado de microcréditos aún poco desarrollado, acceso a financiamiento de corto plazo, baja articulación de la oferta pública que apoya a los microemprendedores y la participación mayoritaria en el sector de microemprendedores informales.

Brechas importantes se identifican también en el plano de la educación financiera. Los datos disponibles dan cuenta de bajas capacidades de gestión y planificación financiera, poco desarrollo en el uso de servicios financieros, un grupo reducido realiza gestión del riesgo personal y del negocio y bajas capacidades para administrar la información financiera disponible.

El avance en la reducción de estas brechas debe concentrar esfuerzos públicos y privados en tres áreas:

- 1. Financiamiento:** es necesario proporcionar instrumentos financieros adecuados a las características de las microempresas, considerando que por naturaleza son altamente volátiles y están relativamente más expuestas a los ciclos económicos. El foco debe estar en reducir la exigencia de garantías, los costos de transacción y las asimetrías de información. Además, se requiere una articulación entre el sector público y el privado, para fortalecer el sector financiero que atiende a los microemprendedores.
- 2. Asistencia técnica:** ante la falta de experiencia y de conocimientos técnicos es relevante impartir capacitaciones y acompañamiento que apunten al au-

mento de la alfabetización financiera. Además, se debe priorizar la formalización de los negocios.

- 3. Uso de tecnología:** la pandemia ha generado condiciones excepcionales para impulsar la inclusión financiera de los microemprendedores, a través de la digitalización de los productos y servicios financieros. El desarrollo de esto debe ir acompañado de una regulación adecuada y políticas que impidan la segregación de los más vulnerables y con menor alfabetización digital.

Perú destaca como un país de la región que ha avanzado de manera importante en su política de inclusión financiera. Se encuentran entre las medidas tomadas el desarrollo de una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, la consolidación de una Banca de Desarrollo y la masificación de billeteras móviles, acompañada de un marco legal para regular las características básicas del dinero electrónico. Todo esto bajo el alero de un sistema de indicadores de seguimiento que permite, con un alto nivel de precisión, poder ir monitoreando la efectividad de cada una de las medidas empleadas, sumado a que en el cumplimiento de las metas depende de la acción conjunta del sector público y el privado.

8. REFERENCIAS

- AFI. (2020). Maya Declaration Progress Report. Approaching A Decade Of Maya Declaration.
- Bosma, N., et al. and the Global Entrepreneurship Research Association (GERA). (2021). 2020/2021 Global Report.
- Calderón Alcas, R. (2005). La banca de desarrollo en América Latina y el Caribe. CEPAL.
- Cámara, N., & Tuesta, D. (2014). Measuring financial inclusion: A multidimensional index. BBVA Research Paper, (14/26).
- Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera Perú. (2015). Estrategia Nacional de Inclusión Financiera.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, and Jake Hess. (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, DC: World Bank.
- EIU (Economist Intelligence Unit). (2020). Global Microscope 2020: The role of financial inclusion in the COVID-19 response; New York, NY.
- Grifoni, A., Mejía, D., Morais, S., Ortega, S., & Roa, M. J. (2020). Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación.
- León, J. (2017). Inclusión financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú: experiencia de la banca de desarrollo.
- Ministerio Economía Chile. (2019). Boletín: ELE-5: Características Financieras de las Empresas Chilenas.
- Ministerio Economía Chile. (2021). Boletín: Análisis descriptivo del impacto de la pandemia sobre las empresas en Chile.
- OECD. (2018). OECD/INFE Core competencies framework on financial literacy for MSMEs.
- Red Microfinanzas. (2020). Informe del Estado de las Microfinanzas 2020.
- World Bank Group, & World Federation of Development Financing Institutions. (2018). 2017 Survey of National Development Banks.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Número de microemprendedores por año	8
Gráfico 2: Distribución de microemprendedores por región, como porcentaje de la población regional.	9
Gráfico 3: Microemprendedores por actividad económica.	9
Gráfico 4: Ganancias promedio anuales 2019 (en pesos chilenos corrientes).	10
Gráfico 5: Proporción de microemprendedores que cotiza por concepto de pensiones, como porcentaje del total de microemprendedores.	11
Gráfico 6: Informalidad en microemprendedores.	12
Gráfico 7: Actividades económicas de microemprendedores informales.	12
Gráfico 8: Tasa de interés de créditos hasta 1.500 UF.	13
Gráfico 9: Tenencia de deuda por formalidad del microemprendedor.	14
Gráfico 10: Proporción de microemprendedores que no lleva contabilidad para su negocio, como porcentaje del total de microemprendedores.	15
Gráfico 11: Microemprendedores por género.	16
Gráfico 12: Actividad económica microemprendedores.	17
Gráfico 13: Horas semanales dedicadas al negocio y al trabajo no remunerado, por sexo del microemprendedor.	18
Gráfico 14: Tipo de microemprendedor por sexo.	19
Gráfico 15: Motivaciones para emprender por sexo del microemprendedor.	19
Gráfico 16: Número y proporción de microemprendedores del total de trabajadores ocupados	20
Gráfico 17: Trayectoria de microemprendedores por formalidad	21
Gráfico 18: Trayectoria de microemprendedores por género.	21
Gráfico 19: Trayectoria de microemprendedores por edad	22
Gráfico 20: Trayectoria de microemprendedores por sector económico	22
Gráfico 21: Financiamiento principal de la puesta en marcha del negocio.	25
Gráfico 22: Motivos para no solicitar créditos.	26
Gráfico 23: Medios de pago aceptados para las ventas del negocio.	27
Gráfico 24: Uso de contabilidad.	28
Gráfico 25: Motivos para ser informales.	29
Gráfico 26: Morosidad (porcentaje de microemprendedores que no ha pagado alguna cuota el último mes), por formalidad y sexo.	29
Gráfico 27: Realización de cotizaciones previsionales	30
Gráfico 28: Relación contractual con empleados.	31

Gráfico 29: Conocimiento y uso de instituciones de apoyo al microemprendimiento.	32
Gráfico 30: Índice de inclusión financiera y formalidad	36
Gráfico 31: Índice de inclusión financiera según género	37
Gráfico 32: Mayores limitantes para el negocio de los microemprendedores.	38
Gráfico 33: Tasa de interés promedio.	40
Gráfico 34: Clientes atendidos. Instituciones con crédito promedio menor a 50 UF.	41
Gráfico 35: Colocación desembolsada – Monto total desembolsado en miles de pesos. Instituciones con crédito promedio menor a 50 UF.	42
Gráfico 36: Motivos para no recibir capacitación.	49
Gráfico 37: Áreas en las que han recibido capacitación.	49
Gráfico 38: Uso de internet por parte de los microemprendedores.	51
Gráfico 39: Motivos para no usar internet.	51
<hr/>	
Tabla 1: Diferencia de ingresos según género	17
Tabla 2: Diagnóstico de educación financiera de microemprendedores.	32
Tabla 3: Estructura del índice de inclusión financiera.	34
Tabla 4: Pesos relativos de las variables por dimensión	35
<hr/>	
Ilustración 1: Dimensiones de educación financiera para microemprendimientos	25
Ilustración 2: Resumen de brechas para la inclusión financiera de microemprendedores	43
Ilustración 3: Líneas de acción de la ENIF Perú.	54

ALFABETIZACIÓN E
INCLUSIÓN FINANCIERA EN
MICROEMPREENDEDORES

EDUCACIÓN FINANCIERA 2021

20 años | **Centro UC**
Políticas Públicas