

## Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU-2):

### Resultados relativos a hogares con negocios

Zuleika Ferre <sup>\*</sup>, José Ignacio Rivero <sup>\*\*</sup>, Graciela Sanroman <sup>\*\*\*</sup>, Guillermo Santos <sup>\*\*\*\*</sup>

#### Abstract

In this paper we present the main results of the businesses module of the Survey of Uruguayan Households' Finance (EFHU-2). One of the features that sets EFHU-2 apart from other household finance surveys, is that it includes a comprehensive set of questions regarding businesses owned by the household. This information becomes particularly relevant in a context where many firms operate informally and thus are difficult to detect through other sources of information.

**Keywords:** Household-level data, small and medium-sized enterprises, assets, liabilities, means of payment

#### Resumen

En este documento se presentan los principales resultados del módulo negocios de la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU-2). Una de las características que la diferencia de otras encuestas financieras de hogares, la EFHU-2 incluye un amplio conjunto de preguntas relativas a los negocios en posesión de los hogares. Esta información resulta de particular interés en un contexto en que muchas firmas operan de manera informal y por lo tanto son difíciles de detectar a través de otras fuentes de información.

**Palabras clave:** información a nivel de hogares, microempresas, activos, pasivos, medios de pago

**JEL:** D14, D31, G21, G23, L2

---

\* Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [zuleika.ferre@cienciassociales.edu.uy](mailto:zuleika.ferre@cienciassociales.edu.uy)

\*\* Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [jose.rivero@cienciassociales.edu.uy](mailto:jose.rivero@cienciassociales.edu.uy)

\*\*\* Consultora CEPAL, Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [graciela.sanroman@cienciassociales.edu.uy](mailto:graciela.sanroman@cienciassociales.edu.uy)

\*\*\*\* Departamento de Economía – Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República, [guillermo.santos@cienciassociales.edu.uy](mailto:guillermo.santos@cienciassociales.edu.uy)

### **Equipo dECON-UdelaR:<sup>1</sup>**

Graciela Sanroman (responsable científica)  
Zuleika Ferre  
José Ignacio Rivero  
Guillermo Santos

### **Contrapartes:**

BCU: Jorge Ponce  
COPAB: Gabriel Lemus, Pablo Santiago  
INE: Carlos Calvo  
MEF: Jorge Polgar, Martín Vallcorba  
OPP: Carolina Ferreira, Jerónimo Gravina, Joaquin Saldain

### **Colaboradores:**

Gestión del inicio del proyecto: Juan José Cladera  
Programación cuestionario: Patricia Aldaz  
Muestra: Eugenia Riaño  
Jefa de campo: María Noel Domínguez  
Asistentes de campo: Florencia Alonso, Claudia Galvez, Martina Lejtregger, Ana Laura Vallcorba.  
Supervisores campo: Nikolas Collazo, Laura Niksich, Graciela Rebellato, María Rodríguez, Román Sugo  
Revisión y crítica: Ignacio Amaral, Verónica Meyer, Santiago Picasso  
Imputación: Rafael La Buonora  
Revisión imputación: Rodrigo Lluberas (BCU), Juan Odriozola (BCU)

### **Encuestadores:**

A. Acosta, M. Albornoz, F. Alonso, M. Alvarez, S. Alvez, M. Anzolabehere, C. Arce, M.F. Arias, M. Asconeguy, V. Barate, F. Barreiros, D. Bayón, M. Brito, V. Brusco, S. Busquets, Y. Cabrera, M. Cabrera, D. Canta, A.M. Carrera, A. Casas, C. Castiñeiras, R. Castro, M. Cedres, E. Coitiño, N. Collazo, M. Coronel, N. Crossa, O. Cuadro, V. Cuevas, P. Dagnino, S. Di Fiori, G. Fernandez, L. Forrasi, N. Gallardo, A. García, R. Giambiasi, M. González, M. A. Gutiérrez, P. Hernández, W. Hernández, C. Jorges, L. Laines, E. Lamas, M. Larroca, M. Lejtregger, R. Llerena, M. J. Lombardi, A. Macari, M. A. Magnin, M. E. Mallada, M. Mantero, M. I. Martínez, G. Medina, G. Méndez, V. Moreira, S. Nan, L. Niksich, A. Novo, M. Nuñez, D. Ois, M. Ojeda, P. Olivera, M. Olivera, A. Pagliasso, J. Patrón, M. Peralta, G. Pérez, H. Pirez, S. Ponce, R. Pozzi, L. Quijano, M. Rebollo, M. Reyes, M. V. Rodríguez, A. Rodríguez, A. Rodríguez, L. Rodríguez, A. Romero, F. Rossi, E. Santacruz, M. Santiñaque, R. Sarasua, C. Silva, M.N. Soto, R. Sugo, S. Tejeiras, M. Texeira, M. Vaz, B. Villamil.

---

<sup>1</sup> La EFHU fue un proyecto impulsado en sus orígenes por Ruben Tansini y promovido en el Banco Central por Umberto Della Mea. El mismo no hubiera sido posible sin sus contrapartes (BCU, MEF, OPP y COPAB), quienes nos brindaron apoyo financiero y técnico. El Instituto Nacional de Estadística tuvo también un rol destacado en el desarrollo de este proyecto. Agradecemos también a ANTEL que prestó las tablets para la aplicación de los cuestionarios y a la Intendencia de Montevideo que subvencionó parte de los boletos de los encuestadores. Un agradecimiento especial al personal del Banco de España por su apoyo y asesoramiento, en particular a la directora de la EFF, Olympia Bover. Por último, y quizás el agradecimiento más importante a los hogares que respondieron la encuesta.

## ÍNDICE

1. Introducción .....	1
2. Principales características de las empresas .....	5
2.1 Tamaño de las empresas.....	5
2.2 Antigüedad de las empresas .....	6
2.3 Formalidad e informalidad.....	7
2.4 Asesoramiento.....	9
3. Características de los propietarios de empresas y de sus hogares.....	10
3.1 Edad.....	10
3.2 Educación.....	11
3.3 Tenencia de activos reales.....	14
3.4 Tenencia de productos financieros.....	17
3.5 Acceso al crédito y endeudamiento.....	20
4. Empresas y medios que emplean para cobranzas y pagos .....	21
4.1 Medios de pago utilizados para las cobranzas .....	21
4.2 Medios de pago utilizados para realizar los pagos corrientes .....	23
4.3 Medios de pago utilizados para pagar salarios.....	24
5. Endeudamiento y acceso al crédito de las empresas .....	25
6. Principales conclusiones .....	28
ANEXO A .....	31
ANEXO B .....	43

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tamaño de la empresa, según región (en porcentajes).....	6
Gráfico 2: Antigüedad de las pequeñas y micro empresas, según región (en porcentajes).....	7
Gráfico 3: Empresas que realizan aportes a alguna caja de jubilación, según tamaño de la empresa y región (en porcentajes).....	8
Gráfico 4: Razones por las cuales no aportan a la seguridad social, según región (en porcentajes).....	9
Gráfico 5: Tenencia de activos reales, según tipo de hogar (en porcentajes).....	15
Gráfico 6: Tenencia de productos financieros, según tipo de hogar (en porcentajes).....	17
Gráfico 7: Tenencia de productos financieros, según tipo de hogar y negocio (en porcentajes).....	19
Gráfico 8: Tenencia de deudas, según tipo de hogar y negocio (en porcentajes).....	21
Gráfico 9: Tenencia de deudas, según origen de la deuda y formalización/tamaño del negocio (en porcentajes).....	25

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Descripción de la muestra EFHU-2014.....	4
Cuadro 2: Recibió asesoramiento para llevar la contabilidad, realizar gestiones ante el Estado y/o apoyar la administración del negocio, según tipo de hogar y región (en porcentajes).....	10
Cuadro 3: Edad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas según región. ....	11
Cuadro 4: Años de educación promedio de los propietarios de las micro y pequeñas empresas, según tipo de negocio y región.....	13
Cuadro 5: Años de educación de la persona de referencia del hogar, según existencia de negocio en el hogar y tamaño.....	14
Cuadro 6: Tenencia de activos, según tipo de hogar y región (en porcentajes).....	16
Cuadro 7: Tenencia de productos financieros, según tipo de hogar y región (en porcentajes).....	19
Cuadro 8: Medios de cobro de las micro y pequeñas empresas, según tipo de negocio y región (en porcentajes).....	22
Cuadro 9: Medios de pago de las micro y pequeñas empresas para el pago de gastos, según tipo de negocio y región (en porcentajes).....	23
Cuadro 10: Medios de pago sueldos de las empresas formales con 2 a 19 ocupados, según región (en porcentajes).....	24
Cuadro 11: Tenencia de crédito bancario y formalización/tamaño del negocio (en porcentajes).....	26

**ÍNDICE DE CUADROS  
ANEXO A**

CUADRO A1: DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA .....	32
CUADRO A2: DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO SEGÚN REGIÓN (en porcentajes)..	32
CUADRO A3: ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN REGIÓN (en porcentajes).....	32
CUADRO A4: ESTADÍSTICAS DE LA ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS (en años) .....	32
CUADRO A5: FORMALIDAD, EMPRESAS QUE APORTAN A ALGUNA CAJA DE JUBILACIÓN (en porcentajes) .....	33
CUADRO A6: EMPRESAS INFORMALES RAZONES DE LA INFORMALIDAD SEGÚN LOS ENTREVISTADOS (en porcentajes).....	33
CUADRO A7: RECIBIÓ ASESORAMIENTO PARA LLEVAR LA CONTABILIDAD, REALIZAR GESTIONES ANTE EL ESTADO Y/O APOYAR LA ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO (en porcentajes) .....	34
CUADRO A8: FORMA DE ADQUISICIÓN DEL NEGOCIO (en porcentajes) .....	34
CUADRO A9: EDAD DE LA PERSONA DE REFERENCIA SEGÚN TIPO DE HOGAR .....	34
CUADRO A10: EDAD DE LOS EMPRESARIOS POR REGION .....	34
CUADRO A11: AÑOS DE EDUCACIÓN DE LA PERSONA DE REFERENCIA SEGÚN TIPO DE HOGAR .....	35
CUADRO A12: AÑOS DE EDUCACIÓN DE LOS PROPIETARIOS DE EMPRESAS, POR REGION SEGÚN TIPO DE EMPRESA .....	35
CUADRO A13: TENENCIA DE ACTIVOS REALES (porcentaje de hogares) .....	36
CUADRO A14: TENENCIA DE PRODUCTOS FINANCIEROS (porcentaje de hogares).....	37
CUADRO A15: HOGARES QUE ESTÁN PAGANDO ALGÚN CRÉDITO. EN PORCENTAJES, SEGÚN TIPO DE HOGAR Y REGIÓN .....	38
CUADRO A16: MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS PARA REALIZAR LAS COBRANZAS (empresas de hasta 19 ocupados) .....	38
CUADRO A17: MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS PARA REALIZAR PAGOS CORRIENTES (empresas de hasta 19 ocupados) .....	39
CUADRO A18: MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS PARA PAGAR SALARIOS (en porcentajes, empresas de 2 a 19 ocupados).....	39
CUADRO A19: TENENCIAS DE DEUDAS (en porcentajes, empresas de hasta 19 ocupados) .....	40
CUADRO A20: CREDITOS BANCARIOS (en porcentajes, empresas de hasta 19 ocupados) .....	41
CUADRO A21: CREDITOS INSTITUCIONES MICROFINANZAS (en porcentajes, empresas de hasta 19 ocupados) .....	42

**ÍNDICE DE CUADROS  
ANEXO B**

CUADRO B1: Regresiones para tamaño, antigüedad, formalidad y si recibió asesoramiento (hogares con negocios de hasta 19 ocupados) .....	44
CUADRO B2: Regresiones para características de las personas de referencia (todos los hogares) .....	45
CUADRO B3: Regresiones para características de los propietarios de negocios (hogares con negocios de hasta 19 ocupados) .....	46
CUADRO B4: Regresiones para tenencia de activos reales (todos los hogares) .....	47
CUADRO B5: Regresiones para tenencia de activos reales (hogares con negocios de hasta 19 ocupados).....	48
CUADRO B6: Regresiones para tenencia de productos financieros (todos los hogares) .....	49
CUADRO B7: Regresiones para tenencia de productos financieros (hogares con negocios de hasta 19 ocupados) .....	50
CUADRO B8: Regresiones para utilización de medios de pago para cobranzas (hogares con negocios formales de hasta 19 ocupados) .....	51
CUADRO B9: Regresiones para utilización de medios de pago para pagos corrientes y salarios.....	52
CUADRO B10: Regresiones para acceso a crédito bancario y tenencia de deudas (empresas de hasta 19 ocupados) .....	53
CUADRO B11: Regresiones para razones para no solicitar créditos bancario (empresas de hasta 19 ocupados que nunca accedieron a crédito bancario) .....	54

## 1. Introducción

Este documento tiene por objetivo analizar los resultados del Módulo Negocios de la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU) realizada entre octubre de 2013 y julio de 2014 por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, en el marco de un convenio con el Banco Central del Uruguay (BCU), Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), y Corporación de Protección del Ahorro Bancario (COPAB)<sup>2</sup>.

Muchos de los países desarrollados y algunos de América Latina como Chile, cuentan desde hace años con encuestas que permiten describir la composición de las carteras de activos y pasivos de los hogares. La conveniencia de disponer de este tipo de microdatos se fundamenta en la necesidad de complementar la información agregada para el análisis económico, la toma de decisiones de política económica y el diseño de políticas regulatorias.

La EFHU es hasta el momento la única fuente estadística en Uruguay que permite ahondar en la situación financiera de los hogares y recabar información que permita entender la heterogeneidad de los mismos en esta dimensión. La inclusión en la EFHU de un módulo sobre negocios permite además disponer de información sobre la situación económico-financiera y el acceso a servicios financieros de los negocios del hogar.

La OPP, a través de su Área de Políticas Territoriales (APT) es la Unidad Ejecutora del “Programa de Apoyo a la Microfinanzas para el Desarrollo Productivo”. En el marco de la estrategia de inclusión financiera del Gobierno, el Programa tiene como cometido el desarrollo de las microfinanzas, favoreciendo el acceso a servicios financieros de las micro y pequeñas empresas (Mypes) y emprendedores de todo el país; a través de la consolidación y ampliación del número de instituciones y herramientas financieras que trabajan con dicho sector; fortaleciendo las capacidades de las distintas entidades que trabajan con las Mypes, y de los propios emprendedores; así como la generación de un

---

<sup>2</sup> Para mayor información acerca de la metodología de muestreo, trabajo de campo e imputación consultar: <http://cienciassociales.edu.uy/departamentodeeconomia/wp-content/uploads/sites/2/2016/08/Metodolog%C3%ADa-y-guia-para-el-usuario-EFHU22.pdf>

entorno normativo favorable al desarrollo del sector, que sea adecuado a la realidad social y productiva de nuestro país.

En este sentido, el Módulo Negocios de la EFHU cumple con el objetivo de generar información sobre la situación económico-financiera y el acceso a servicios financieros por parte de las Mypes<sup>3</sup> en Uruguay. Esta información permite, entre otras cosas, caracterizar el grado de avance o estado de situación del proceso de inclusión financiera de los microempresarios, conocer las necesidades financieras que tienen las Mypes, así como los obstáculos que enfrentan e impiden su acceso a servicios financieros. El módulo fue diseñado de manera de poder contar con información desagregada a nivel regional que permita captar y entender la heterogeneidad que existe en cuanto al desarrollo del sistema financiero en las distintas regiones del territorio nacional.

Por otra parte, el relevamiento de negocios en el hogar, permite contactar empresas que no tengan un local identificable y también a aquellas no formalizadas; dos aspectos importantes cuando el objetivo es obtener una muestra representativa de empresas de menor tamaño. Además, en el caso de este tipo de empresas es habitual que no exista una clara delimitación de las finanzas de la empresa y del hogar, por lo cual resulta apropiado abordar ambas cuestiones simultáneamente.

Hasta ahora, el único antecedente reciente de encuestas representativas del universo de pequeñas empresas en el caso uruguayo lo constituye el estudio de la empresa Equipos Mori (2012) solicitado por la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (Dinapyme-MIEM), el cual utiliza como marco muestral el Censo de empresas 2011 del Instituto Nacional de Estadística<sup>4</sup>. Otro antecedente es el estudio de Higa et al (2010) en el que se analiza la situación de las micro y pequeñas empresas en Uruguay en base a una muestra de 170 empresas.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Entendiendo por micro y pequeñas empresas aquellas con personal ocupado entre 1 y 19 personas.

<sup>4</sup>Equipos Mori (2012), “Encuesta nacional de MIPYMES comerciales, industriales y de servicios”. El universo muestral del estudio lo constituyen “...el conjunto de entidades jurídicas con actividad económica del sector privado que incluye micro (hasta 4 empleados), pequeñas (5 a 19 empleados) y medianas empresas (20 a 99 empleados).” Por lo tanto, esta muestra no capta empresas sin personería jurídica.

<sup>5</sup> Higa, D.; Pietroboni, V.; Sciepora, B. (2010), “Estudio sobre la Evolución de la Microempresa y las Microfinanzas en el Uruguay”, mimeo, PlaNet Finance Argentina. La muestra utilizada no es representativa ya que en la misma se incluyen empresas de manera aleatoria pero una parte de la muestra corresponde a empresas que formaban parte de la cartera de instituciones de microfinanzas.

El Módulo Negocios de la EFHU incluyó 126 preguntas que abordaron los siguientes temas:

- Posesión de negocios por parte de los miembros del hogar, actividad del (o los) negocios, formalidad e informalidad, personería jurídica, adquisición de la propiedad, antigüedad, valor estimado, tamaño.
- Ingresos y beneficios de las empresas.
- Activos y pasivos de las empresas.
- Necesidades de financiamiento y uso de instrumentos financieros para la actividad de la empresa.
- Conocimiento, uso y acceso a servicios del sistema financieros.
- Percepción de las características de la oferta de financiamiento en el mercado.
- Destino del financiamiento obtenido/necesario: capital de giro, inversiones, otros.
- Relación entre las finanzas de la empresa y el hogar. En particular, utilización de préstamos personales para financiar gastos/ inversiones de las empresas.

En este primer informe se aborda el análisis de las variables no monetarias, dejándose el análisis de las variables monetarias como ingresos, ventas y valor de los negocios para una segunda entrega.

Una dimensión de interés a lo largo de este informe lo constituye el análisis regional. Para ello se distinguen las siguientes cinco regiones:

Sur (Montevideo y Canelones)

Norte (Artigas, Salto, Paysandú, Tacuarembó, Rivera, Cerro Largo)

Litoral Oeste (Río Negro, Soriano, Colonia)

Centro Sur (Flores, San José, Durazno, Florida)

Este (Treinta y Tres, Lavalleja, Maldonado, Rocha).

Se determinó la existencia de un negocio en el hogar a partir de la realización de 3 preguntas consecutivas:

- 1) *¿Algún miembro de este hogar tiene algún negocio en el que trabaje o no trabaje?*
- 2) *¿Algún miembro de este hogar percibe ingresos por la venta de algún producto de elaboración propia o ajena, o por la realización de un trabajo por su cuenta?*



3) *¿Algún miembro de este hogar es propietario de algún establecimiento de explotación rural?*

De los 3.490 hogares encuestados, 964 declararon poseer negocios. En el Cuadro 1 se presenta la distribución de la muestra de acuerdo a las zonas geográficas de interés.

*Cuadro 1: Descripción de la muestra EFHU-2014*

	<i>Hogares sin empresas</i>	<i>Hogares con empresas</i>	<i>Total hogares</i>
Sur	1.201	489	1.690
Norte	461	129	590
Litoral	259	127	386
Centro_Sur	170	78	248
Este	435	141	576
Total	2.526	964	3.490

Utilizando esta información y los expansores correspondientes, los datos de la EFHU darían cuenta de la existencia de unos 314.277 hogares uruguayos con al menos una persona que posee un negocio. El 93% de estos hogares poseería un solo negocio, un 5% dos negocios y menos del 1% tres negocios. El 85% de estos hogares declaran ser los únicos propietarios de los negocios, mientras que un 7,5% declara ser propietaria de menos de la mitad del negocio. Esto implica que existen al menos 267.135 negocios, entre formales e informales. Según datos de la EFHU la cantidad de empresas formales alcanzaría aproximadamente 120.000.

En el texto de este informe se analizan los principales resultados y se incluyen gráficos y cuadros que ilustran los resultados más importantes. En el Anexo A se presentan cuadros con los resultados descriptivos de todas las variables analizadas, clasificándolas por algunas dimensiones de interés (regiones, tipo de hogar, etc.). Para analizar las potenciales diferencias entre regiones o tipos de hogar se realizan en todos los casos pruebas de diferencias de medias. En la mayor parte de los casos, dichas pruebas se implementan a través de regresiones lineales en las cuáles la variable dependiente es la variable de interés y como regresores se incluyen variables binarias para cada región o tipo de hogar. Adicionalmente, en algunos casos también se realizan pruebas para detectar diferencias en la dispersión de las variables en las regiones. Para ello se utilizan las regresiones conocidas como “RIF-regression” (Recentered Influence Function Regression). Las pruebas se

realizan para un nivel de significación del 5% excepto que se indique expresamente lo contrario. Los resultados de estas regresiones se reportan detalladamente en Anexo B.

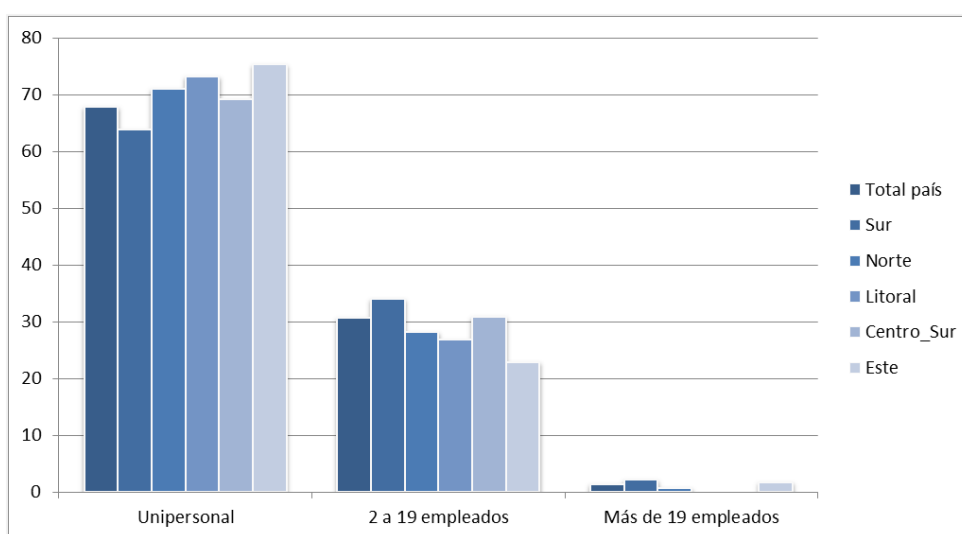
## **2. Principales características de las empresas**

Dada la alta proporción de negocios unipersonales y al hecho que la dinámica de estos negocios difiere del aquel observado en empresas con al menos dos ocupados, clasificaremos a las empresas entre unipersonales, de 2 a 19 ocupados y de 20 ocupados y más. Debido a que el objetivo de este informe es estudiar las características de las micro y pequeñas empresas, en la gran parte del documento haremos foco en aquellas que ocupan entre 1 y 19 personas.

### **2.1 Tamaño de las empresas**

El 68% de los negocios corresponden a unidades unipersonales, 31% son empresas que tienen entre 2 y 19 ocupados y sólo el 1,5% corresponde a empresas de más de 19 ocupados (Gráfico 1). Estos resultados parecen estar en línea con estudios anteriores en los que se reporta que la proporción de unipersonales es de 70%, y aquellas entre 2 y 19 ocupados asciende a 27%. Cuando observamos las diferencias regionales, las empresas de la región Sur son de mayor tamaño. En promedio, las empresas de la región Sur ocupan a 2 personas más que las empresas de las restantes regiones (Cuadro B1). A su vez, se constata que las diferencias en términos del tamaño de las empresas entre las regiones Norte, Centro-Sur, Litoral y Este no resultan estadísticamente significativas.

*Gráfico 1: Tamaño de la empresa, según región (en porcentajes)*



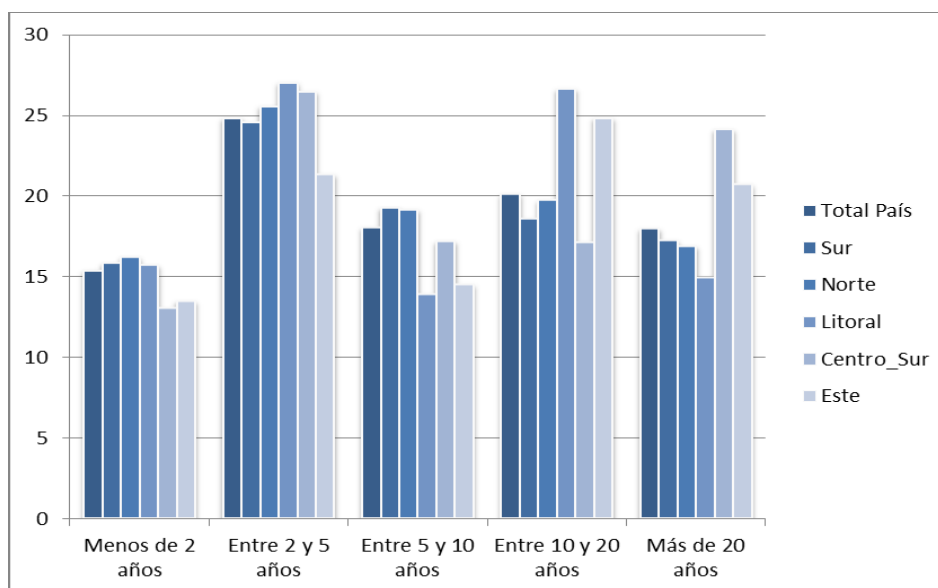
Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

## 2.2 Antigüedad de las empresas

El 15% de las micro y pequeñas empresas tienen menos de 2 años de existencia, mientras que el 25% tienen entre 2 y 5 años de antigüedad. El 60% restante corresponde por partes similares a empresas de entre 5 y 10, 10 y 20 y de más de 20 años de antigüedad (Gráfico 2). En promedio, las empresas relevadas en la EFHU tienen una antigüedad de 12,7 años con un desvío de 12,4 (Cuadro A4), no encontrándose diferencias significativas en el promedio ni en la dispersión de la antigüedad por regiones (Cuadro B1).

Los resultados obtenidos en cuanto a la antigüedad de las empresas son similares a los obtenidos por Equipos Mori (2012). En dicho informe se encuentra que la proporción de empresas con menos de 5 años de antigüedad asciende a 38%, frente a 40% en el caso de la EFHU. Por el contrario, difieren marcadamente de la información proporcionada en Higa et al (2010) según la cual casi el 80% de las microempresas tenían menos de 5 años de existencia. Las diferencias pueden atribuirse en parte a cambios en el entorno económico entre 2010 y 2013, pero probablemente se originen en la diversa composición y el tamaño de las muestras.

Gráfico 2: Antigüedad de las pequeñas y micro empresas, según región (en porcentajes)



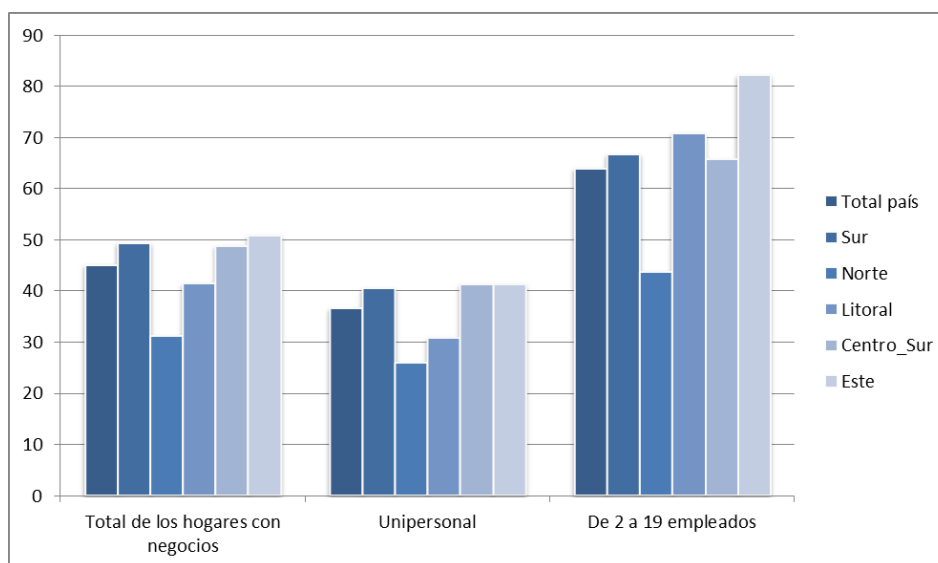
Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

### 2.3 Formalidad e informalidad

El 45% de las micro y pequeñas empresas declaran realizar aportes personales o patronales a alguna caja de jubilación. Esto indica que la mayoría de los negocios relevados estarían en condición de informalidad (Gráfico 3). Este resultado se encuentra en línea con el informe realizado por Equipos Mori (2012), en tanto el universo muestral del mismo lo constituyen las empresas que han constituido una entidad jurídica (y por ende registran un mínimo grado de formalidad) y éste asciende a 136.691 firmas. No obstante, la diferencia en esta dimensión con el resultado en Higa et al (2010) es marcada, ya que en dicho informe el 58% de las empresas son formales.

En esta dimensión se encuentran diferencias significativas entre las regiones. Las regiones Sur, Centro-Sur y Este es donde se registra una mayor proporción de empresas formales con aproximadamente la mitad de las empresas aportando a alguna caja de jubilaciones, le sigue el Litoral con un 41%, mientras que en el Norte menos de la tercera parte (un 31%) declaran realizar aportes. Las diferencias en cuanto a la proporción de empresas formales entre regiones no son significativas excepto en el caso del Norte (Cuadro B1).

Gráfico 3: Empresas que realizan aportes a alguna caja de jubilación, según tamaño de la empresa y región (en porcentajes)

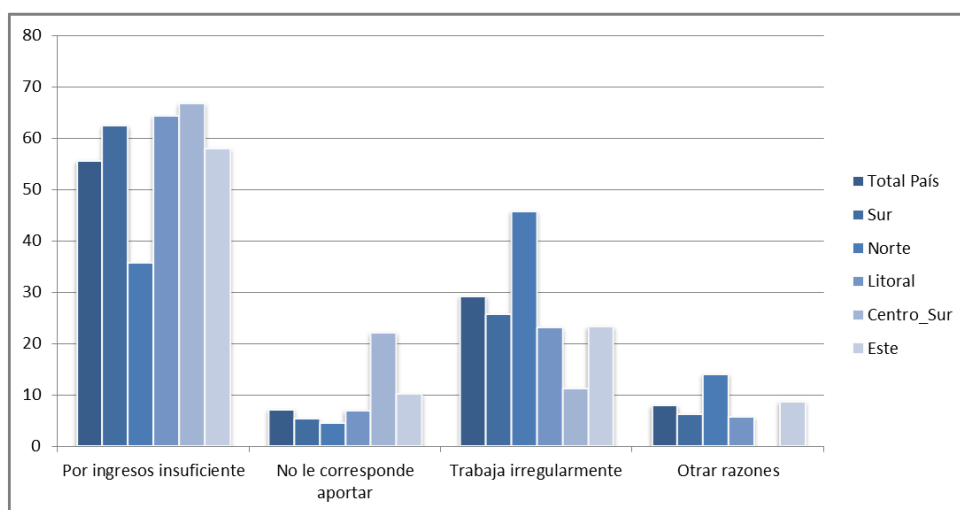


Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Como es de esperar la informalidad es un fenómeno asociado al tamaño de las empresas: cerca de las dos terceras partes de las empresas unipersonales no realizan aportes a ninguna caja, mientras en el caso de las empresas con 2 a 19 empleados una de cada tres no realiza aportes (Gráfico 3). Cuando se controla por el tamaño se continúan observando diferencias entre regiones. En particular, en el caso del Norte la incidencia de la informalidad es mayor que en las restantes regiones incluso después de controlar por el efecto del tamaño.

Consultados respecto a las razones para no realizar aportes, algo más de la mitad responde que se debe a un problema de insuficiencia de ingresos (Gráfico 4). El hecho de que la actividad es irregular en el tiempo es el segundo motivo en importancia con aproximadamente 30% de los casos. Finalmente, un 7% declara que no le corresponde aportar, lo cual estaría indicando desconocimiento de las leyes que regulan la actividad de las empresas y los trabajadores por cuenta propia. En esta dimensión el resultado obtenido está en línea con las conclusiones de Higa et al (2010) quienes indican la insuficiencia de ingresos es la principal causa de la informalidad. Finalmente, es importante notar que en esta pregunta se encuentran algunas diferencias entre regiones; en particular en el caso del Norte el porcentaje que indica insuficiencia de ingresos baja al 36%, mientras que casi el 50% indica que trabaja de forma irregular.

Gráfico 4: Razones por las cuales no aportan a la seguridad social, según región (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

## 2.4 Asesoramiento

Como era de esperar, dadas las características del negocio, el 97% de los negocios informales no recibieron asesoramiento para cuestiones tales como llevar la contabilidad, realizar gestiones ante el Estado y/o apoyar la administración del negocio (Cuadro 2). En el caso de las empresas formales, el porcentaje que no recibió ningún tipo de asesoramiento descende al 50%. No se encuentran diferencias significativas en la probabilidad de haber recibido asesoramiento entre las distintas regiones estudiadas (Cuadro B1). Cuando se analiza la distribución de empresas asesoradas versus no asesoradas para todos los hogares con micro y pequeñas empresas, la región Norte presenta una menor proporción de asesoradas, pero al tener en cuenta la diferente composición de las empresas del Norte en formales e informales esta diferencia se desvanece, observándose incluso una mayor proporción de empresas que recibieron asesoramiento en el Norte.

*Cuadro 2: Recibió asesoramiento para llevar la contabilidad, realizar gestiones ante el Estado y/o apoyar la administración del negocio, según tipo de hogar y región (en porcentajes)*

	Todos los hogares con micro y pequeñas empresas	Hogares con empresas no formales	Hogares con empresas formales	Hogares con empresas formales con 2 a 19 ocupados
Total País	25.0	3.2	50.8	68.5
Sur	27.9	2.1	53.5	71.2
Norte	19.8	3.9	55.6	75.9
Litoral	22.8	8.0	42.7	55.4
Centro_Sur	23.8	3.6	43.5	65.9
Este	23.7	1.3	44.8	57.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

### 3. Características de los propietarios de empresas y de sus hogares

Los datos de la EFHU permiten indagar en las características de los propietarios de las empresas (en particular edad y educación) y de los hogares correspondientes (ingreso, propiedad de la vivienda, acceso a servicios y productos financieros y endeudamiento de los hogares). En este informe analizaremos las características en términos de edad y educación, la tenencia de activos reales, la tenencia y uso de productos financieros y el acceso al crédito y el endeudamiento.

#### 3.1 Edad

La edad promedio de las personas de referencia del hogar<sup>6</sup> en toda la muestra EFHU es 53 años (Cuadro A9). La edad promedio en el caso de hogares sin empresas es algo mayor (54) y es menor en el caso de hogares con empresas (49.5). Los hogares con persona de referencia más joven corresponden a aquellos en los que hay una empresa con 2 a 19 ocupados (la edad promedio es 47 años) mientras que para el caso de empresas unipersonales y de más de 19 ocupados las edades promedio son de 50 y 49 años respectivamente. Las diferencias entre las edades de las personas de referencia de hogares con y sin negocios se pueden explicar por el hecho que en uno de cada cuatro hogares sin negocios la persona de referencia está retirada. La dispersión de la edad entre hogares sin

<sup>6</sup> La persona de referencia (PR) es la persona del hogar que contestó la encuesta y se solicitó que fuera aquella que mejor conocía la economía de todos los miembros del hogar. Es decir, aquella persona que se encarga de los asuntos financieros y conoce sobre los gastos, ingresos, activos, inversiones.

negocios es mayor que entre los hogares con empresas, no observándose diferencias en la varianza de la edad entre hogares con empresas de diferente tamaño (Cuadro B2).

*Cuadro 3: Edad de los propietarios de las micro y pequeñas empresas según región.*

	Media	Desvío estándar	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 90
Total País	48.0	14.5	38.0	48.0	67.0
Sur	47.4	14.7	37.0	47.0	67.0
Norte	49.7	13.6	38.0	50.0	68.0
Litoral	47.4	14.1	37.0	46.0	66.0
Centro_Sur	48.7	13.6	41.0	49.0	66.0
Este	47.1	16.3	38.0	47.0	67.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

La edad promedio de los propietarios de empresas es de 48 años, también la mediana de la edad es de 48 años (Cuadro 3). En tanto, el percentil 25 es de 38 años, indicando que en sólo una de cada cuatro empresas el empresario tiene menos de 38 años. En el otro extremo, se observa que uno de cada diez empresarios tiene más de 67 años. Aunque se observan algunas diferencias en la media de la edad de los empresarios entre las distintas regiones las mismas no resultan significativas cuando se realiza prueba de medias (Cuadro B3). La dispersión de esta variable es también similar entre las distintas regiones, excepto en el caso de la región Este en donde dicha dispersión es algo mayor, siendo la diferencia estadísticamente significativa (Cuadro B3).<sup>7</sup>

### 3.2 Educación

La educación promedio de las personas de referencia de la muestra EFHU es de 10 años, observándose que este guarismo es similar entre hogares sin negocios y hogares con negocios unipersonales. La educación media en el caso de hogares con negocios pequeños y medianos es un año mayor y más de tres años mayor en el caso de hogares con empresas de mayor tamaño (Cuadro A11).

<sup>7</sup> Estas cifras son similares a las reportadas por Equipos Mori (2012), dado que se puede concluir de este informe que la mediana de la edad de los empresarios se encuentra en el intervalo de 40 a 50 años. Adicionalmente, la proporción de propietarios de empresas con menos de 39 años es de 33% (lo que indica que el percentil 25 es menor a 39 años) y el porcentaje que tiene más de 60 años es 11% (esto significa que el percentil 90 es mayor a 60 años).



En promedio, los propietarios de micro y pequeñas empresas tienen 10 años de educación, mientras que la mediana de esta variable es de 9.5 (Cuadro 4). También se encuentra una brecha marcada en el nivel educativo de los propietarios de empresas formales e informales: en promedio los años de educación de los propietarios de empresas formales es 3.5 años superior que el correspondiente a empresas informales. Mientras que la educación promedio de los formales es cercana a 12 (en promedio culminaron todo el ciclo secundario) en el caso de los no formales no alcanza a 9 años (no completaron el ciclo básico de secundaria). Estos resultados están en línea con los reportados en el informe de Equipos Mori (2012) sobre los niveles educativos de los propietarios de empresas formales.

En tanto, en uno de cada cuatro casos los años de educación son de 7 o menos y en el otro extremo en una de cada diez empresas el propietario tiene 16 años de educación o más. Por otra parte, se observa que los propietarios de negocios de la región Sur tienen un nivel educativo promedio mayor y también la dispersión de los niveles educativos es mayor en el Sur. Las diferencias en la media entre la región Sur y las restantes es significativa al 5% excepto en la comparación con la región Litoral, en la cual la diferencia no es significativa. En cuanto a las diferencias en la varianza se encuentran diferencias significativas al 5% para el caso del Litoral y el Este y al 10% con respecto al Norte y al Centro-Sur (Cuadro B3). Así, los resultados indican que los propietarios de negocios tienen menores niveles educativos en estas regiones y son más homogéneos en esta dimensión que aquellos de la región Sur (Cuadro B3).

*Cuadro 4: Años de educación promedio de los propietarios de las micro y pequeñas empresas, según tipo de negocio y región*

	Media	Desvío estándar	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 90
<b>Total País</b>	10.0	3.9	7.0	9.5	16.0
Sur	10.5	4.1	8.0	10.0	17.0
Norte	9.3	3.6	6.0	9.0	14.0
Litoral	9.9	3.5	7.0	10.0	15.0
Centro_Sur	9.1	3.5	6.0	9.0	15.0
Este	9.6	3.6	6.0	9.0	15.0
<b>Total no formales</b>	8.4	3.1	6.0	8.0	12.0
Sur	8.4	3.3	6.0	8.0	13.0
Norte	8.2	2.8	6.0	8.0	12.0
Litoral	9.1	3.3	7.0	9.0	13.0
Centro_Sur	8.0	2.2	6.0	9.0	10.0
Este	8.6	3.1	6.0	8.0	13.0
<b>Total formales</b>	11.9	3.9	9.0	12.0	17.0
Sur	12.5	3.8	10.0	12.0	18.0
Norte	11.9	3.8	10.0	12.0	17.0
Litoral	11.0	3.5	8.5	11.0	17.0
Centro_Sur	10.1	4.2	6.0	9.0	17.0
Este	10.7	3.7	9.0	11.0	17.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Por su parte, los niveles educativos de los propietarios de empresas informales son similares entre regiones. En el caso de las empresas formales el promedio es mayor en el Sur, pero las diferencias son muy inferiores a las observadas en el análisis que no tiene en cuenta la formalidad.

Estos datos tienen interés a la hora de diseñar programas de capacitación dirigidos a empresarios. Nótese que los datos indican que el 75% de aquellos que tienen un negocio unipersonal informal tienen primaria completa, mientras que el 10% de los más educados con empresas informales cuentan con secundaria completa. En el caso de las empresas formales, el 10% más educado tiene 17 años o más, lo que correspondería a carreras universitarias de 5 años o más.

Otra comparación de interés refiere a los niveles educativos de las personas de referencia<sup>8</sup> en hogares con y sin negocio y según el tamaño de las empresas (Cuadro 5). Se observa que el nivel educativo de la persona de referencia en hogares con empresas unipersonales es similar al que se observa en los hogares que no poseen ningún negocio. A su vez, el promedio de años de educación de los propietarios de empresas que ocupan entre 2 y 19 personas es aproximadamente 1,3 años mayor y el correspondiente a aquellos cuyas empresas ocupan 20 personas o más, es del orden de 3,5 años más comparado con las unipersonales y de 2 años más que el correspondiente a empresas pequeñas y medianas. La dispersión en términos de niveles educativos disminuye con el tamaño de las empresas pero esto se asocia fundamentalmente al tamaño de las muestras en cada categoría.

*Cuadro 5: Años de educación de la persona de referencia del hogar, según existencia de negocio en el hogar y tamaño*

	Media	Desvío estándar	Percentil 25	Percentil 50	Percentil 90
Total de hogares	9.9	4.2	6.0	10.0	16.0
Hogares sin negocios	9.7	4.2	6.0	9.0	16.0
Con Unipersonal	10.0	4.2	6.0	10.0	16.0
De 2 a 19 empleados	11.3	3.9	9.0	11.0	17.0
Más de 19 empleados	13.5	2.4	12.0	13.0	17.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Los percentiles 25 de la distribución de la variable educación muestran diferencias aún más pronunciadas, con 6 años de educación en las empresas unipersonales, 9 en el caso de empresas de tamaño pequeño y medio, y 12 en las empresas de más de 19 ocupados. Las diferencias en la mediana son similares a las observadas para la media mientras que en el percentil 90 las diferencias se acortan a 1 año entre las unipersonales y las restantes y sin diferencias entre las dos categorías de mayor tamaño.

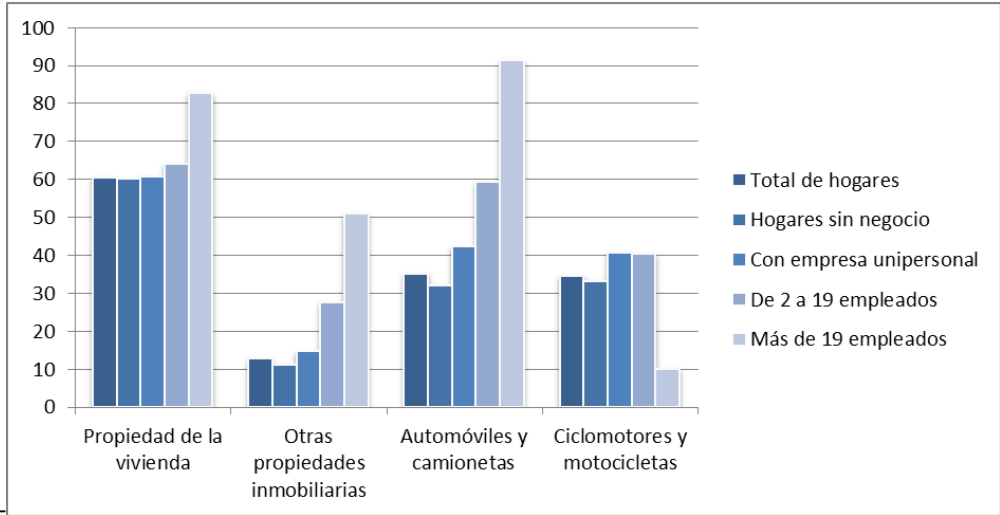
### **3.3 Tenencia de activos reales**

En lo que refiere a tenencia de activos reales (Gráfico 5, Cuadro 6 y Cuadro A13), el porcentaje de hogares que son propietarios de la vivienda en el conjunto de hogares es del orden del 60%. De ese orden es también el porcentaje de hogares propietarios de la vivienda principal entre aquellos hogares con empresas unipersonales. Entre los hogares

<sup>8</sup> Persona de referencia es aquella que contestó el cuestionario EFHU.

con empresas de entre 2 y 19 ocupados la proporción de propietarios es algo mayor, 64%; mientras que en el caso de hogares con empresas de 20 ocupados o más dicho porcentaje aumenta a un 83%. No obstante, las diferencias entre hogares en esta dimensión es significativa sólo en el caso de hogares con empresas de mayor tamaño (Cuadro B4).

Gráfico 5: Tenencia de activos reales, según tipo de hogar (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Cuando se analiza la posesión de estos bienes por región se encuentra que el porcentaje de propietarios de la vivienda principal es similar en todas las regiones, excepto en el caso del Litoral donde se registra un mayor porcentaje de hogares propietarios. En el caso de otros inmuebles, también la proporción de propietarios es similar excepto en el Litoral y Centro-Sur donde es algo menor (Cuadro 6). Este patrón no se mantiene cuando se focaliza el análisis en el caso de hogares con negocios de hasta 19 ocupados. En este caso las regiones son similares excepto Centro-Sur donde se registra una proporción de propietarios mayor (Cuadro B5).

Diferencias más pronunciadas se encuentran al analizar la propiedad de otros inmuebles entre hogares sin empresas y hogares según el tamaño de las empresas. En promedio un 13% posee otras propiedades inmobiliarias entre aquellos hogares en los que no se registra un negocio, 15% en el caso de empresas unipersonales, 28% en los hogares con empresas de entre 2 y 19 ocupados y 51% en los hogares con empresas de mayor tamaño. Estas diferencias resultan estadísticamente significativas en todos los casos (Cuadro B4). En el caso de los hogares con micro y pequeña empresa, las regiones Norte y

Este exhiben una proporción mayor de hogares con este tipo de activo, aunque la diferencia en el caso del Norte es significativa al 10% pero no al 5% como es el caso del Este (Cuadro B5).

*Cuadro 6: Tenencia de activos, según tipo de hogar y región (en porcentajes)*

	Propiedad de la vivienda	Otras propiedades inmobiliarias	Automóviles y camionetas	Ciclomotores y motocicletas
<i>Todos los hogares</i>				
Total País	60.5	12.7	35.2	34.6
Sur	60.5	13.9	36.2	20.2
Norte	58.3	12.0	35.3	49.2
Litoral	68.1	8.8	33.4	58.0
Centro_Sur	64.4	7.5	32.7	48.8
Este	57.7	14.2	33.6	44.4
<i>Hogares con empresas de hasta 19 ocupados</i>				
Total País	62.3	17.8	47.6	42.6
Sur	62.5	15.2	45.8	27.3
Norte	56.3	22.7	50.4	59.1
Litoral	65.8	17.0	48.9	67.7
Centro_Sur	74.1	15.1	51.1	49.1
Este	59.8	23.5	46.6	57.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Un 35% de los hogares posee un automóvil o camioneta para uso exclusivo del hogar. Esta proporción es muy similar en todas las regiones, pero difiere según el tipo de hogar. El 32% de los hogares sin negocio posee alguno de estos activos, un 42% para hogares con empresas unipersonales, 60% para hogares con empresas entre 2 y 18 ocupados y 92% para hogares con empresas de mayor tamaño (Gráfico 5).

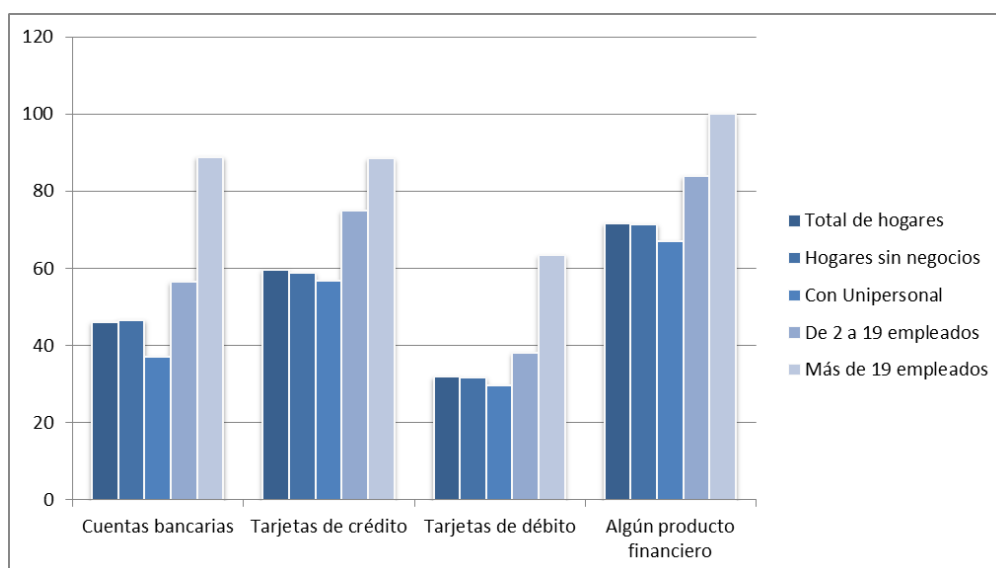
En el caso de los ciclomotores un 35% de los hogares declara tener, observándose la menor proporción de tenencia en la región Sur (20%) respecto a la resto de las regiones; alcanzando el 58% en el caso del Litoral. Considerando el tipo de hogar, se observa que sólo un 10% de los hogares con empresas de mayor tamaño poseen ciclomotores frente a un 40% entre los hogares con empresas unipersonales o de tamaño pequeño y mediano. Los resultados por región cuando se considera solamente aquellos hogares en los cuales hay alguna empresa unipersonal o de hasta 19 ocupados son similares a los antes comentados.

En resumen, se observa que hay bastante similitud en la proporción de hogares propietarios de activos reales por región. Como excepciones se destaca que el porcentaje de hogares con micro y pequeña empresa propietarios de la vivienda es mayor en la región Centro-Sur, el porcentaje de propietarios de otros bienes inmuebles es mayor en la región Este y que la proporción de hogares con ciclomotores y motocicletas es sustancialmente menor en la región Sur.

### 3.4 Tenencia de productos financieros

Algo más de la mitad de los hogares uruguayos declaran no poseer ninguna cuenta bancaria, registrándose diferencias relevantes entre los hogares según tipo: en un extremo sólo el 37% de los hogares con empresas unipersonales tienen cuenta bancaria, en el otro extremo el 89% de los hogares con empresas de mayor tamaño tienen al menos una cuenta (Gráfico 6). Todas estas diferencias resultan estadísticamente significativas (Cuadro B6).

Gráfico 6: Tenencia de productos financieros, según tipo de hogar (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

En cuanto a la tenencia de cuentas bancarias también se observa una heterogeneidad marcada por regiones en la población en general: en el Sur se observa el mayor porcentaje de hogares con cuenta bancaria (un 54%), siguiendo de mayor a menor la región del Litoral (48%), Centro-Sur (40.5%), Este (38.5%) y Norte (31.5%). Estas

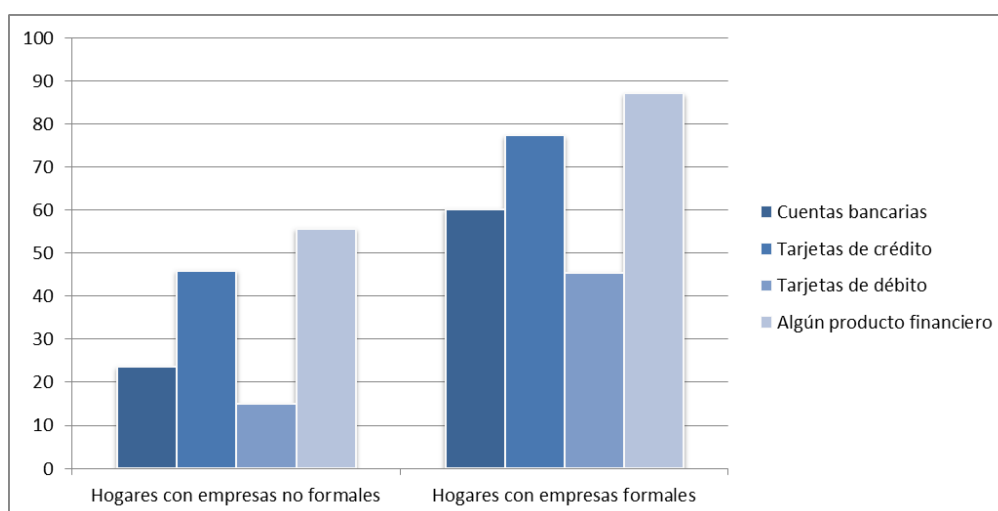
diferencias se acortan al considerar el conjunto de hogares con empresas de hasta 19 ocupados. En el caso de este grupo de la población no se encuentran diferencias significativas entre las regiones Sur, Litoral y Este; registrándose una menor proporción de estos hogares con cuenta bancaria en el Norte y la región Centro-Sur.

El porcentaje de hogares que accede a tarjetas de crédito es algo mayor al correspondiente a cuentas bancarias: 60% en el conjunto de la población. También en el caso de acceso a tarjetas de crédito hay marcadas diferencias según tipo de hogares y por región. En cuanto a tipo de hogar, el porcentaje de hogares que tienen al menos una tarjeta de crédito es similar entre los hogares sin negocios y los hogares con empresas unipersonales (del orden del 57%), mayor para los hogares con empresas de 2 a 19 ocupados (75%) y los hogares con empresas de mayor tamaño (89%). Las diferencias antes señaladas resultan estadísticamente significativas (Cuadro B6). En cuanto a las diferencias regionales, se constata que el porcentaje es mayor en el caso de la región Sur (con un 71%), siendo dicho porcentaje significativamente menor en el resto de las regiones (las cuales son bastante similares en esta dimensión), con porcentajes algo inferiores al 50% (Cuadro 7).

Al focalizar el análisis en las empresas de hasta 19 ocupados se observa que la heterogeneidad regional antes comentada también es válida entre estos hogares (Cuadro B7). Similares conclusiones surgen en el caso de la tenencia de tarjetas de débito, aunque el porcentaje de hogares que declara tener tarjeta de débito es menor en todos los casos.

Finalmente, cuando se considera un indicador de si el hogar accede al menos a alguno de estos productos financieros se observa que un 30% de los hogares no tiene acceso, y en caso de los hogares con empresas unipersonales una de cada tres no poseen ni cuentas ni tarjetas. En el otro extremo todos los hogares con empresas de más de 19 ocupados tienen al menos una cuenta o una tarjeta.

Gráfico 7: Tenencia de productos financieros, según tipo de hogar y negocio (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

El acceso a productos financieros por parte de los hogares con empresas también está fuertemente asociado al carácter formal/informal de los negocios (Gráfico 7). En el caso de las empresas formales el porcentaje de hogares que tienen al menos una cuenta bancaria es de 60% frente a un 23.5% en el caso de hogares con negocios no formalizados. En el caso de tarjetas de crédito, estos guarismos ascienden a 77% y 46% respectivamente.

Cuadro 7: Tenencia de productos financieros, según tipo de hogar y región (en porcentajes)

	Cuentas bancarias	Tarjetas de crédito	Tarjetas de débito	Algún producto financiero
<i>Todos los hogares</i>				
Total País	46.1	59.5	31.9	71.7
Sur	54.2	70.8	37.6	81.2
Norte	31.6	48.3	27.2	62.5
Litoral	48.2	47.1	20.5	63.2
Centro_Sur	40.4	45.3	18.2	58.6
Este	38.7	49.4	31.0	61.6
<i>Hogares con empresas de hasta 19 ocupados</i>				
Total País	40.4	60.3	28.9	70.5
Sur	45.2	69.2	32.0	76.5
Norte	32.7	51.0	27.8	65.8
Litoral	45.2	50.8	17.8	62.5
Centro_Sur	28.5	51.1	21.2	59.5
Este	38.0	51.9	32.4	66.3

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014



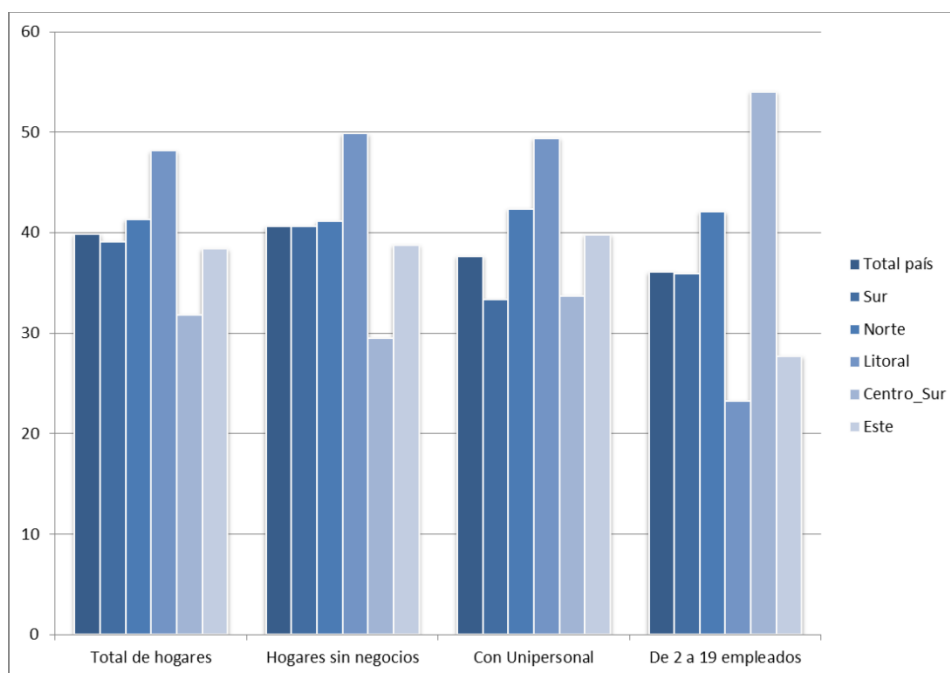
### **3.5 Acceso al crédito y endeudamiento**

Otra dimensión de interés refiere al acceso al crédito y el endeudamiento de los hogares. En el Gráfico 8 se reporta la distribución de hogares según tenencia de créditos. Nótese que estos créditos son a nombre del hogar y no de las empresas (estos últimos se estudian más adelante). Cuando se analiza el total de hogares se observan diferencias significativas entre regiones. Las regiones Sur, Este y Norte presentan porcentajes de endeudamiento similar (del orden del 40%), mientras que en el Litoral se registra una proporción más alta (casi un 50% de los hogares dicen tener algún crédito) y en el Centro-Sur una proporción menor (32%).

Cuando se controla por hogares con y sin negocio se observa que las diferencias regionales antes comentadas se concentran en los hogares sin negocios. Entre los hogares con empresas de hasta 19 ocupados las diferencias entre regiones no resultan significativas (Cuadro B7).

No obstante, cuando se controla por el tamaño de las empresas que poseen esos hogares las diferencias por región vuelven a tornarse relevantes. De hecho, cuando se analiza solo a los hogares dueños de unipersonales las proporciones de hogares con crédito para cada área geográfica son similares a cuando se considera la totalidad de los mismos (con la excepción de la región Sur que exhibe un guarismo menor, de alrededor de 33%). Las diferencias se vuelven más marcadas si se toman los hogares dueños de empresas con 2 a 19 empleados. En concreto, mientras que en el Centro-Sur casi un 55% dice poseer un crédito, para el Litoral y para la región Este esta proporción está en el entorno de 25%. En tanto, este porcentaje alcanza a un 36% para la región Sur y para la totalidad del país.

Gráfico 8: Tenencia de deudas, según tipo de hogar y negocio (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

#### 4. Empresas y medios que emplean para cobranzas y pagos

##### 4.1 Medios de pago utilizados para las cobranzas

El dinero en efectivo es el medio de pago que utilizan la gran mayoría de las empresas estudiadas para realizar sus operaciones (Cuadro 8). En el caso de las empresas no formales, y tal como era de esperar, el efectivo es el único medio que utilizan para cobrar los ingresos: menos del 2% de estas empresas declaran cobrar a través de transferencias bancarias y un 5% indican realizarlo con cheques. La proporción de informales que indica realizar cobros con tarjeta de crédito no es significativamente distinta de cero.

*Cuadro 8: Medios de cobro de las micro y pequeñas empresas, según tipo de negocio y región (en porcentajes)*

	Depósitos o transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo	Tarjetas de crédito	Tarjetas de débito
<i>Hogares con negocios no formales</i>					
Total País	1.6	4.8	92.7	0.8	0.0
Sur	2.0	7.9	90.7	1.0	0.0
Norte	1.1	2.3	91.3	1.2	0.0
Litoral	2.0	2.9	98.7	0.0	0.0
Centro_Sur	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
Este	2.2	2.2	93.1	0.0	0.0
<i>Hogares con negocios formales</i>					
Total País	27.3	32.7	85.9	9.6	3.5
Sur	24.1	37.8	84.2	7.1	4.7
Norte	39.1	30.2	81.4	13.9	0.0
Litoral	23.5	25.4	90.8	21.9	6.1
Centro_Sur	36.7	26.2	96.4	12.3	0.0
Este	23.0	22.8	87.0	5.6	2.9

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

El porcentaje de empresas formales que utiliza efectivo para sus cobros es del orden del 90%. Entre estas empresas, la utilización de otros medios tiene una baja incidencia, aunque notoriamente mayor que en el caso de las empresas informales. Un 27% realiza algunas operaciones de cobranza a través de transferencia bancaria y un 33% acepta cheques. Los porcentajes correspondientes a tarjetas es muy inferior, con 10% en el caso de las tarjetas de crédito y 3.5% en las de débito. Si bien se observan algunas diferencias entre regiones, las mismas no muestran un patrón definido y no resultan en general estadísticamente significativas (Cuadro B8). Las excepciones son que la proporción que declara usar efectivo es mayor en el caso de la región Centro-Sur, en el Litoral se observa una mayor proporción que utilizan tarjetas de crédito y en las regiones Norte y Centro-Sur hay una menor proporción que utilizan tarjetas de débito. Es de notar, sin embargo, que al controlar por el carácter formal/informal de las empresas el tamaño muestral en cada celda se reduce considerablemente, limitando la potencia de las pruebas y por lo tanto la capacidad para extraer conclusiones respecto a la heterogeneidad entre regiones.

## 4.2 Medios de pago utilizados para realizar los pagos corrientes

En cuanto a los medios utilizados para realizar pagos corrientes se preguntó respecto a la utilización de transferencias bancarias, cheques y efectivo (Cuadro 9). También en este caso se observa que la gran mayoría de las empresas no formales no usan otros medios aparte del efectivo (1% declaran usar transferencias bancarias y 5% cheques). Entre las empresas formales, un 16% declara utilizar transferencias bancarias y un 33% cheques.

*Cuadro 9: Medios de pago de las micro y pequeñas empresas para el pago de gastos, según tipo de negocio y región (en porcentajes)*

	Depósitos o transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo
<i>Hogares con negocios no formales</i>			
Total País	1.0	4.8	85.0
Sur	0.5	7.9	84.1
Norte	1.4	2.3	82.5
Litoral	2.0	2.9	94.8
Centro_Sur	2.6	0.0	85.5
Este	0.0	2.2	85.4
<i>Hogares con negocios formales</i>			
Total País	16.3	32.7	90.3
Sur	12.7	37.8	88.3
Norte	27.2	30.2	91.4
Litoral	19.8	25.4	94.5
Centro_Sur	29.1	26.2	94.5
Este	7.4	22.8	91.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Focalizando en las empresas formales y controlando por el tamaño de las empresas se constata que la proporción de empresas que aceptan transferencias y cheques es mayor entre aquellas de mayor tamaño. En general, no se registran diferencias significativas entre regiones en esta dimensión, la excepción es en cuanto a la utilización de cheques en la región Este (qué resulta inferior que en las restantes regiones).

### 4.3 Medios de pago utilizados para pagar salarios

La EFHU recoge información respecto al pago de salarios en el caso de empresas de más de una persona ocupada. La gran mayoría declara pagar salarios con efectivo, mientras un 7% utilizaría transferencias bancarias y un 5% cheques (Cuadro 10). Sólo una proporción no significativamente diferente de cero declaró utilizar tickets alimentación, en todos los casos en la región Sur. También es muy bajo (inferior al 3.5%) la proporción que indica utilizar depósitos y transferencias bancarias pagar salarios en todas las regiones excepto en el Sur donde aproximadamente un 10% utilizaría esta modalidad.

*Cuadro 10: Medios de pago sueldos de las empresas formales con 2 a 19 ocupados, según región (en porcentajes)*

	Depósitos o transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo	Tickets (alimentación, transporte)
Total País	7.3	5.3	84.8	0.7
Sur	10.7	7.1	82.0	1.2
Norte	3.4	0.0	85.3	0.0
Litoral	2.9	8.1	86.8	0.0
Centro_Sur	0.0	4.4	90.4	0.0
Este	2.6	0.0	93.1	0.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

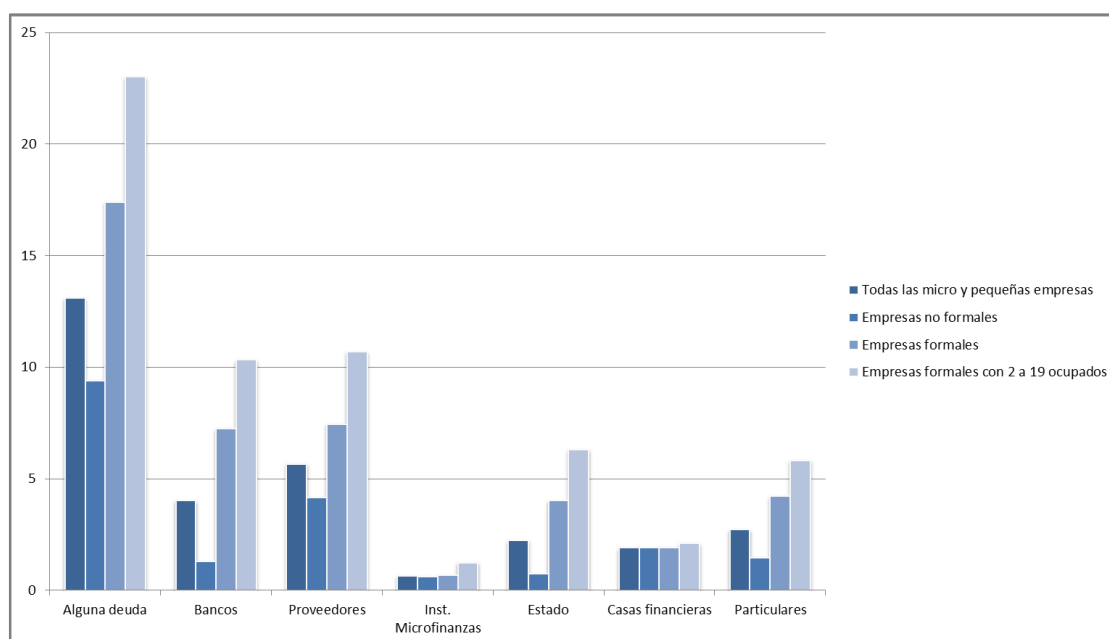
Es necesario indicar que el tamaño de muestra por región es reducida al considerar únicamente los casos de empresas formales con 2 a 19 ocupados. No obstante, la evidencia indica que al momento del relevamiento de la EFHU menos de un 10% de las empresas formales con 2 a 19 ocupados realizaba los pagos de salarios a través de depósitos y transferencias bancarias, siendo ésta una dimensión contemplada en la Ley de Inclusión Financiera aprobada en el año 2013. En particular, dicha ley pauta como obligatorio la utilización de depósitos o transferencias bancarios o dinero electrónico para el pago de salarios a partir de agosto de 2016. Los datos aquí analizados indican que la nueva legalidad introducirá cambios en cuanto al relacionamiento de las empresas con las instituciones financieras para la casi totalidad de las micro y pequeñas empresas en todas las regiones del territorio.

## 5. Endeudamiento y acceso al crédito de las empresas

Finalmente, al analizar la tenencia de crédito por parte de las firmas utilizando los datos de la EFHU se encuentra que un 13% de todas las micro y pequeñas empresas, tienen alguna deuda. Sin embargo, este indicador registra una marcada heterogeneidad entre firmas que depende del tamaño y el grado de formalización de las mismas. Así, si bien menos de un 10% de las empresas informales declaran tener alguna deuda, este porcentaje sube hasta 17% para las empresas formales. Más aún, cuando se consideran empresas formales con 2 a 19 empleados la proporción alcanza a 23%.

Cuando se desglosan las deudas por su origen (con bancos, con proveedores, etc.) se puede detectar un patrón similar, con la excepción de los créditos originados en casas financieras. De hecho, la proporción de firmas con préstamos de esas instituciones es de aproximadamente 1,9% para todas las empresas, sin importar su nivel de formalización o su tamaño (Gráfico 9).

*Gráfico 9: Tenencia de deudas, según origen de la deuda y formalización/tamaño del negocio (en porcentajes)*



Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Los resultados están en línea con lo reportado en el informe de Equipos Mori (2012). El documento mencionado consigna que un 10% de las empresas acceden a

“fuentes de financiamiento externo” (instituciones bancarias y otras instituciones financieras que provean microcrédito). Como se puede ver en el Gráfico 10, las deudas con bancos, con instituciones de microfinanzas o con casas financieras suman aproximadamente el 10% para las empresas formales (si se consideran solamente créditos vigentes al momento de la encuesta). Mientras que en el informe de Equipos Mori (2012), el 6,5% de las empresas registran crédito bancario y 2% con entidades financieras de microcrédito, los guarismos para la EFHU son 7,5% y 2,6% respectivamente.

*Cuadro 11: Tenencia de crédito bancario y formalización/tamaño del negocio (en porcentajes)*

	Todas las micro y pequeñas empresas	Empresas no formales	Empresas formales	Empresas formales con 2 a 19 ocupados
Tiene un crédito activo	4.0	1.3	7.1	10.1
No tiene pero tuvo	5.6	1.4	10.6	17.4
Solicitó y le negaron	0.2	0.0	0.5	1.2
No solicitó y dice no necesitar	54.8	47.9	63.0	56.4
No solicitó y cree no reunir condiciones	25.4	40.3	7.8	5.6
No solicitó porque son caros	5.2	3.8	7.0	4.2
No solicitó, no sabe cómo	0.7	1.1	0.3	0.3
No solicitó, otras razones	4.1	4.4	3.7	4.7

Fuente: Elaboración propia en base a datos EFHU 2014

Si se concentra el análisis no en la tenencia de alguna deuda sino particularmente en la posesión de créditos bancarios se verifica un patrón de heterogeneidad en el acceso al crédito similar (Cuadro A20). Específicamente, mientras que para la totalidad de las firmas la proporción que posee créditos bancarios activos es de un 4%, este porcentaje cae a 1,3% para empresas no formales y aumenta hasta 7,1% para negocios formales. En tanto, para negocios formales con 2 a 19 empleados ese guarismo se incrementa hasta 10,1%. Del mismo modo, la proporción de empresas que no tiene pero tuvo algún crédito bancario sigue la tendencia descrita pero alcanzando niveles algo más altos (a modo de ejemplo, el porcentaje de firmas que no tiene pero tuvo algún crédito bancario alcanza a 5,6% frente a

4%). En cuanto al acceso al crédito por región no se observan diferencias significativas de mención (Cuadro B10).

Por otra parte, si se dirige la atención a las empresas que no tienen ni han tenido crédito bancario, destaca fuertemente la elevada proporción que declaró no haber solicitado un crédito por no necesitarlo. Concretamente, la misma asciende a 55% para la totalidad de las firmas, lo que implica que la mayoría de las micro y pequeñas empresas incluidas en la muestra no tendrían planes de ampliar o realizar inversiones de magnitud, al menos no planes que requieran financiamiento externo. La proporción varía sustancialmente en relación al tamaño y formalización de la empresa. De hecho, mientras que para las empresas informales ese porcentaje se ubica apenas por debajo de 50%, para las formales supera el 60%. Para los negocios formales con 2 a 19 empleados en tanto, la proporción alcanza a 56%.

Las diferencias son más marcadas si se observa a aquellas empresas que no solicitaron créditos porque no creen reunir las condiciones necesarias. Su peso en el total de las micro y pequeñas empresas asciende a 25%, pero se constata que esta proporción está afectada por el alto porcentaje de firmas informales que se encuentran en esa situación (40%), ya que entre los negocios formales no se alcanza a un 10%.

La proporción de empresas que tienen vigente un crédito con instituciones de microfinanzas es muy bajo (inferior al 1%). Es de notar que una proporción marcadamente más elevada (4.4%) indica haber contraído crédito con alguna de estas instituciones pero no tener vigente ningún crédito al momento de la encuesta. Otros dos resultados de interés refieren a que los datos indican que son pocos los que no conocen la existencia de estas instituciones (7%), mientras que un 11% señala que no le gustan las condiciones solicitadas por estas instituciones para proveer crédito.

Una última consideración respecto al acceso al crédito refiere a los casos que indican que la empresa no posee créditos porque los solicitó y se lo negaron, siendo dicha proporción no significativamente distinta de cero tanto en el caso de los bancos como en el de las instituciones de microfinanzas.



## **6. Principales conclusiones**

En este documento se analizaron los resultados de las preguntas no monetarias del módulo sobre negocios de la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos 2014 (EFHU). En relación con otras encuestas disponibles, la EFHU tiene la ventaja de ser un relevamiento de negocios a partir de entrevistas a hogares.

Los datos de la EFHU darían cuenta de la existencia de unos 314.277 hogares uruguayos con al menos una persona que posee un negocio. Se estima que existen unos 267.135 negocios, 120.000 de los cuales realizan aportes a alguna caja de jubilaciones. La principal causa de la informalidad sería la insuficiencia de ingresos. Las diferencias en cuanto a la proporción de empresas formales entre regiones no son significativas, excepto en el caso de la región Norte donde la dicha proporción es inferior.

Un 40% de los negocios tiene una antigüedad de 5 años o menos, siendo la edad media de los negocios de unos 12 años. No hay diferencias en la antigüedad promedio por región y la dispersión tampoco varía entre regiones.

Sólo uno de cada cuatro negocios habría recibido algún tipo de asesoramiento, la mitad de las empresas formales declaran haber recibido asesoramiento mientras que casi la totalidad de las informales no recibió. No se registran diferencias entre regiones en esta dimensión.

La edad de los propietarios de negocios es similar entre regiones tanto en media (48 años) como en varianza. En cambio, los niveles educativos difieren entre regiones particularmente entre las empresas formales.

En relación a la tenencia de activos reales se observa una fuerte diferencia entre los hogares con empresas de gran tamaño y el resto. Además, entre los hogares con empresas de 2 a 19 ocupados también se observa una mayor proporción de hogares propietarios de otros inmuebles y automóviles con relación a hogares sin negocios o con negocios unipersonales. No hay un patrón de diferencias claro entre regiones en cuanto a esta

dimensión, excepto por el hecho que la proporción que tiene ciclomotores y motocicletas es menor en la región Sur.

Existe una marcada heterogeneidad en el acceso a productos financieros tales como cuentas bancarias y tarjetas de crédito y débito por parte de los hogares. Dicha heterogeneidad se evidencia tanto entre tipos de hogares como entre regiones. De todas maneras, los datos muestran que (excepto para los hogares propietarios de negocios de mayor tamaño) el acceso a dichos productos dista mucho de ser universal en el caso uruguayo y es particularmente reducido en el caso de los hogares con negocios no formales.

En materia de endeudamiento de los hogares por préstamos no empresariales se encuentra que aproximadamente un 40% de los hogares tiene alguna deuda, excepto el caso de hogares con empresas de mayor tamaño en el cual la proporción de hogares con deudas es inferior al 20%.

El acceso y uso de productos financieros para realizar cobranzas y pagos por parte de las micro y pequeñas empresas es todavía más limitado que el acceso de los hogares a productos financieros. Esto es particularmente notorio en el caso de empresas no formales, entre las cuales la utilización de productos financieros es casi nulo. Las conclusiones anteriores son válidas para todas las regiones estudiadas. En particular, en el caso del pago de salarios a través de depósitos o transferencias bancarias la región Sur es la que presenta una mayor proporción, alcanzando la misma a tan sólo un 11%. Estos datos y las medidas contenidas en Ley de Inclusión Financiera permiten prever un proceso amplio de expansión de la actividad bancaria entre las micro y pequeñas empresas.

Sólo una de cada diez micro y pequeñas empresas habría accedido a crédito bancario, y aproximadamente la mitad de estas tendría un crédito vigente al momento de realización de la encuesta. Las empresas no formales prácticamente no tienen acceso al crédito bancario, mientras que entre las formales las empresas con 2 a 19 ocupados son las que tienen un mayor acceso (un 10% tiene un crédito vigente y un 27.5% habría accedido a crédito bancario). El alcance de los créditos de instituciones de microfinanzas es mucho más limitado que el de los bancos: aunque un 5% habría obtenido un crédito desde estas

instituciones, menos de un 1% declara tener un crédito vigente. La información disponible indica que más de la mitad de las empresas no consideran necesitar financiamiento externo. A su vez, un 5% considera que los créditos bancarios resultan “caros”. Este porcentaje no es elevado en términos absolutos, pero es equivalente a la proporción de empresas que tienen un crédito vigente. Similarmente, un 10% responde que no considera adecuadas las condiciones requeridas por las instituciones de microfinanzas para el otorgamiento de créditos.

Estas son las principales conclusiones extraídas en el primer informe relativo a micro y pequeñas empresas de la EFHU. Los datos de esta encuesta permitirán profundizar en otros aspectos relativos a la situación económica y financiera de los hogares con negocios y de dichos negocios, que involucran variables monetarias (entre otras el ingreso, las ventas, la existencia de beneficios). El análisis de las variables monetarias se realizará en un segundo informe.

**ANEXO A**

**CUADROS CON ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE  
LOS RESULTADOS DE LA EFHU RELATIVO A  
HOGARES CON EMPRESAS DE HASTA 19  
OCUPADOS**

**CUADRO A1: DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA**

<i>Región</i>	<i>Hogares sin empresas</i>	<i>Hogares con empresas</i>	<i>Total hogares</i>
Sur	1,201	489	1,690
Norte	461	129	590
Litoral	259	127	386
Centro_Sur	170	78	248
Este	435	141	576
Total	2,526	964	3,490

**CUADRO A2: DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO SEGÚN REGIÓN (en porcentajes)**

<i>Región</i>	<i>Unipersonal</i>	<i>de 2 a 19 ocupados</i>	<i>Más de 19 ocupados</i>
Sur	63.8	34.1	2.2
Norte	71.0	28.2	0.8
Litoral	73.2	26.8	0.0
Centro_Sur	69.1	30.9	0.0
Este	75.3	22.9	1.8
Total	67.9	30.7	1.4

**CUADRO A3: ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN REGIÓN (en porcentajes)**

<i>Región</i>	<i>Menos de 2 años</i>	<i>Entre 2 y 5 años</i>	<i>Entre 5 y 10 años</i>	<i>Entre 10 y 20 años</i>	<i>Más de 20 años</i>	<i>Ns/Nc</i>
Sur	15.8	24.6	19.3	18.6	17.2	4.6
Norte	16.2	25.6	19.1	19.7	16.9	2.5
Litoral	15.7	27.0	13.9	26.6	14.9	1.8
Centro_Sur	13.0	26.5	17.2	17.1	24.1	2.1
Este	13.5	21.3	14.5	24.8	20.7	5.2
Total País	15.4	24.8	18.0	20.1	18.0	3.7

**CUADRO A4: ESTADÍSTICAS DE LA ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS (en años)**

<i>Región</i>	<i>Media</i>	<i>Desvío Estándar</i>	<i>Percentil 25</i>	<i>Mediana</i>	<i>Percentil 90</i>
Sur	12.4	12.1	3.0	9.0	30.0
Norte	12.0	12.4	3.0	10.0	28.0
Litoral	12.9	12.9	3.0	8.0	30.0
Centro_Sur	13.7	13.8	2.7	9.5	38.0
Este	13.9	12.5	3.0	10.0	30.0
Total	12.7	12.4	3.0	10.0	30.0

**CUADRO A5: FORMALIDAD, EMPRESAS QUE APORTAN A ALGUNA CAJA DE JUBILACIÓN (en porcentajes)**

	<i>Realiza aportes</i>	<i>No realiza aportes</i>	<i>Ns/Nc</i>
Total	45.1	54.1	0.8
Sur	49.4	49.5	1.2
Norte	31.2	68.8	0.0
Litoral	41.5	57.7	0.8
Centro_Sur	48.8	49.4	1.8
Este	50.8	49.2	0.0
Unipersonales	36.6	62.6	0.8
Sur	40.5	58.7	0.9
Norte	25.9	74.1	0.0
Litoral	30.8	68.1	1.1
Centro_Sur	41.3	56.2	2.5
Este	41.3	58.7	0.0
de 2 a 19 ocupados	63.9	35.3	0.8
Sur	66.6	31.9	1.5
Norte	43.7	56.3	0.0
Litoral	70.8	29.2	0.0
Centro_Sur	65.7	34.3	0.0
Este	82.1	17.9	0.0

**CUADRO A6: EMPRESAS INFORMALES RAZONES DE LA INFORMALIDAD SEGÚN LOS ENTREVISTADOS (en porcentajes)**

	<i>Ingresos insuficiente</i>	<i>No le corresponde</i>	<i>Trabaja irregularmente</i>	<i>Otros</i>	<i>No sabe</i>	<i>Total</i>
Sur	62.4	5.3	25.7	6.2	0.4	100
Norte	35.7	4.6	45.7	14.0	0.0	100
Litoral	64.3	7.0	23.1	5.7	0.0	100
Centro_Sur	66.7	22.1	11.2	0.0	0.0	100
Este	57.9	10.1	23.3	8.7	0.0	100
Total	55.6	7.1	29.2	7.9	0.2	100

**CUADRO A7: RECIBIÓ ASESORAMIENTO PARA LLEVAR LA CONTABILIDAD, REALIZAR GESTIONES ANTE EL ESTADO Y/O APOYAR LA ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO (en porcentajes)**

	<i>Todas las micro y pequeñas empresas</i>	<i>Empresas no formales</i>	<i>Empresas formales</i>	<i>Empresas formales 2 a 19 ocupados</i>
Sur	27.9	2.1	53.5	71.2
Norte	19.8	3.9	55.6	75.9
Litoral	22.8	8.0	42.7	55.4
Centro_Sur	23.8	3.6	43.5	65.9
Este	23.7	1.3	44.8	57.8
Total país	25.0	3.2	50.8	68.5

**CUADRO A8: FORMA DE ADQUISICIÓN DEL NEGOCIO (en porcentajes)**

	<i>Compró el negocio</i>	<i>Creó el negocio</i>	<i>Lo heredó</i>	<i>Lo recibió como obsequio</i>	<i>Convertido en socio</i>	<i>Ns/Nc</i>	<i>Total</i>
Sur	7.7	84.5	3.2	1.6	1.7	1.3	100
Norte	4.0	85.5	5.1	1.0	3.1	1.3	100
Litoral	3.5	86.0	7.0	1.1	1.6	1.0	100
Centro_Sur	2.8	87.5	8.5	0.0	0.0	1.3	100
Este	8.3	70.3	15.1	2.3	3.1	0.9	100
Total	6.2	83.6	5.7	1.4	2.0	1.2	100

**CUADRO A9: EDAD DE LA PERSONA DE REFERENCIA SEGÚN TIPO DE HOGAR**

<i>Tipo de hogar y negocios</i>	<i>Media</i>	<i>Desvío estándar</i>	<i>Percentil 25</i>	<i>Mediana</i>	<i>Percentil 90</i>
No hay ningún negocio	53.7	17.8	39.0	53.0	78.0
Unipersonal	49.8	14.4	39.0	50.0	69.0
de 2 a 19 ocupados	46.8	12.8	37.0	46.0	64.0
Más de 19 ocupados	48.8	9.5	40.0	50.0	56.0
Total	52.8	17.2	39.0	52.0	76.0

Nota: persona de referencia es aquella que respondió la encuesta.

**CUADRO A10: EDAD DE LOS EMPRESARIOS POR REGION**

<i>Región</i>	<i>Media</i>	<i>Desvío estándar</i>	<i>Percentil 25</i>	<i>Mediana</i>	<i>Percentil 90</i>
Sur	47.4	14.7	37.0	47.0	67.0
Norte	49.7	13.6	38.0	50.0	68.0
Litoral	47.4	14.1	37.0	46.0	66.0
Centro_Sur	48.7	13.6	41.0	49.0	66.0
Este	47.1	16.3	38.0	47.0	67.0

Total	48.0	14.5	38.0	48.0	67.0
-------	------	------	------	------	------

**CUADRO A11: AÑOS DE EDUCACIÓN DE LA PERSONA DE REFERENCIA SEGÚN TIPO DE HOGAR**

<i>Tipo de hogar y negocios</i>	<i>Media</i>	<i>Desvío estándar</i>	<i>Percentil 25</i>	<i>Mediana</i>	<i>Percentil 90</i>
No hay ningún negocio	9.7	4.2	6.0	9.0	16.0
Unipersonal	10.0	4.2	6.0	10.0	16.0
de 2 a 19 ocupados	11.3	3.9	9.0	11.0	17.0
Más de 19 ocupados	13.5	2.4	12.0	13.0	17.0
Total	9.9	4.2	6.0	10.0	16.0

**CUADRO A12: AÑOS DE EDUCACIÓN DE LOS PROPIETARIOS DE EMPRESAS, POR REGION SEGÚN TIPO DE EMPRESA**

	<i>Media</i>	<i>Desvío estándar</i>	<i>Percentil 25</i>	<i>Mediana</i>	<i>Percentil 90</i>
Total	10.0	3.9	7.0	9.5	16.0
Sur	10.5	4.1	8.0	10.0	17.0
Norte	9.3	3.6	6.0	9.0	14.0
Litoral	9.9	3.5	7.0	10.0	15.0
Centro_Sur	9.1	3.5	6.0	9.0	15.0
Este	9.6	3.6	6.0	9.0	15.0
Total no formales	8.4	3.1	6.0	8.0	12.0
Sur	8.4	3.3	6.0	8.0	13.0
Norte	8.2	2.8	6.0	8.0	12.0
Litoral	9.1	3.3	7.0	9.0	13.0
Centro_Sur	8.0	2.2	6.0	9.0	10.0
Este	8.6	3.1	6.0	8.0	13.0
Total formales	11.9	3.9	9.0	12.0	17.0
Sur	12.5	3.8	10.0	12.0	18.0
Norte	11.9	3.8	10.0	12.0	17.0
Litoral	11.0	3.5	8.5	11.0	17.0
Centro_Sur	10.1	4.2	6.0	9.0	17.0
Este	10.7	3.7	9.0	11.0	17.0



**CUADRO A13: TENENCIA DE ACTIVOS REALES (porcentaje de hogares)**

	<i>Propiedad de la vivienda</i>	<i>Otras propiedades inmobiliarias</i>	<i>Automóviles y camionetas</i>	<i>Ciclomotores y motocicletas</i>
<b>a. Todos los hogares</b>				
Total	60.5	12.7	35.2	34.6
<b>Según tipo de hogar</b>				
No hay ningún negocio	60.1	11.1	31.9	33.3
Unipersonal	60.8	14.7	42.3	40.7
de 2 a 19 ocupados	63.9	27.6	59.3	40.4
Más de 19 ocupados	82.8	50.9	91.3	10.0
<b>Según región</b>				
Sur	60.5	13.9	36.2	20.2
Norte	58.3	12.0	35.3	49.2
Litoral	68.1	8.8	33.4	58.0
Centro_Sur	64.4	7.5	32.7	48.8
Este	57.7	14.2	33.6	44.4
<b>b. Hogares con negocios de hasta 19 ocupados</b>				
Total	62.3	17.8	47.6	42.6
Sur	62.5	15.2	45.8	27.3
Norte	56.3	22.7	50.4	59.1
Litoral	65.8	17.0	48.9	67.7
Centro_Sur	74.1	15.1	51.1	49.1
Este	59.8	23.5	46.6	57.1
<b>Total no formales</b>				
Sur	54.2	4.6	29.4	38.0
Norte	51.6	16.5	42.4	60.6
Litoral	57.1	10.0	36.9	67.9
Centro_Sur	74.8	8.8	37.8	50.8
Este	54.4	14.1	27.9	54.7
<b>Total formales</b>				
Sur	70.7	25.6	61.9	16.7
Norte	66.7	36.1	68.1	55.7
Litoral	77.7	26.5	65.3	67.4
Centro_Sur	73.4	21.2	64.2	47.5
Este	65.0	32.7	64.7	59.4

**CUADRO A14: TENENCIA DE PRODUCTOS FINANCIEROS (porcentaje de hogares)**

	<i>Cuenta bancaria</i>	<i>Tarjeta de crédito</i>	<i>Tarjeta de débito</i>	<i>Algún producto financiero</i>
<b>a. Todos los hogares</b>				
Total	46.1	59.5	31.9	71.7
<i>Según tipo de hogar</i>				
No hay ningún negocio	46.6	58.8	31.7	71.4
Unipersonal	37.1	56.7	29.5	67.0
de 2 a 19 ocupados	56.5	74.9	38.1	83.8
Más de 19 ocupados	88.9	88.5	63.4	100.0
<i>Según región</i>				
Sur	54.2	70.8	37.6	81.2
Norte	31.6	48.3	27.2	62.5
Litoral	48.2	47.1	20.5	63.2
Centro_Sur	40.4	45.3	18.2	58.6
Este	38.7	49.4	31.0	61.6
<b>b. Hogares con negocios de hasta 19 ocupados</b>				
Total	40.4	60.3	28.9	70.5
Sur	45.2	69.2	32.0	76.5
Norte	32.7	51.0	27.8	65.8
Litoral	45.2	50.8	17.8	62.5
Centro_Sur	28.5	51.1	21.2	59.5
Este	38.0	51.9	32.4	66.3
<i>Total no formales</i>				
Sur	24.2	53.3	12.8	60.2
Norte	21.4	42.0	18.5	55.3
Litoral	37.9	38.1	11.9	49.2
Centro_Sur	12.9	37.5	10.6	44.3
Este	21.3	36.6	22.6	51.2
<i>Total formales</i>				
Sur	65.8	84.8	50.9	91.5
Norte	57.8	70.8	48.1	88.1
Litoral	55.1	68.1	25.8	80.7
Centro_Sur	43.8	64.5	31.6	74.4
Este	54.1	66.6	42.1	79.6

**CUADRO A15: HOGARES QUE ESTÁN PAGANDO ALGÚN CRÉDITO. EN PORCENTAJES, SEGÚN TIPO DE HOGAR Y REGIÓN**

	Todos los hogares	Hogares sin negocios	Con Unipersonal	De 2 a 19 empleados	Más de 19 empleados
Sur	39.1	40.7	33.4	36.0	-.-
Norte	41.3	41.1	42.4	42.1	-.-
Litoral	48.1	49.9	49.4	23.2	-.-
Centro_Sur	31.8	29.5	33.7	54.0	-.-
Este	38.4	38.8	39.8	27.7	-.-
Total país	39.8	40.6	37.7	36.1	16.7

**CUADRO A16: MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS PARA REALIZAR LAS COBRANZAS (empresas de hasta 19 ocupados)**

	Depósitos y transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo	Tarjetas de crédito	Tarjetas de débito
Total país	13.4	17.8	89.6	4.9	1.6
Sur	13.1	23.1	87.4	4.1	2.4
Norte	13.4	11.5	88.2	5.3	0.0
Litoral	11.1	12.4	95.4	9.3	2.6
Centro_Sur	18.5	13.2	98.2	6.2	0.0
Este	12.8	12.7	89.9	2.9	1.5
Total no formales	1.6	4.8	92.7	0.8	0.0
Sur	2.0	7.9	90.7	1.0	0.0
Norte	1.1	2.3	91.3	1.2	0.0
Litoral	2.0	2.9	98.7	0.0	0.0
Centro_Sur	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
Este	2.2	2.2	93.1	0.0	0.0
Total formales	27.3	32.7	85.9	9.6	3.5
Sur	24.1	37.8	84.2	7.1	4.7
Norte	39.1	30.2	81.4	13.9	0.0
Litoral	23.5	25.4	90.8	21.9	6.1
Centro_Sur	36.7	26.2	96.4	12.3	0.0
Este	23.0	22.8	87.0	5.6	2.9

**CUADRO A17: MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS PARA REALIZAR PAGOS CORRIENTES (empresas de hasta 19 ocupados)**

	Depósitos y transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo
Total país	8.1	17.8	87.4
Sur	6.7	23.1	86.3
Norte	9.8	11.5	85.3
Litoral	9.5	12.4	94.7
Centro_Sur	15.7	13.2	90.0
Este	3.8	12.7	88.6
Total no formales	1.0	4.8	85.0
Sur	0.5	7.9	84.1
Norte	1.4	2.3	82.5
Litoral	2.0	2.9	94.8
Centro_Sur	2.6	0.0	85.5
Este	0.0	2.2	85.4
Total formales	16.3	32.7	90.3
Sur	12.7	37.8	88.3
Norte	27.2	30.2	91.4
Litoral	19.8	25.4	94.5
Centro_Sur	29.1	26.2	94.5
Este	7.4	22.8	91.8

**CUADRO A18: MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS PARA PAGAR SALARIOS (en porcentajes, empresas formales de 2 a 19 ocupados)**

<i>Región</i>	Depósitos y transferencias en cuentas bancarias	Cheques	Dinero en efectivo	Tickets alimentación
Sur	10.7	7.1	82.0	1.2
Norte	3.4	0.0	85.3	0.0
Litoral	2.9	8.1	86.8	0.0
Centro_Sur	0.0	4.4	90.4	0.0
Este	2.6	0.0	93.1	0.0
Total	7.3	5.3	84.8	0.7

**CUADRO A19: TENENCIAS DE DEUDAS (en porcentajes, empresas de hasta 19 ocupados)**

	Alguna deuda	Bancos	Proveedores	Inst. Microfinanzas	Estado	Casas financieras	Particulares
Total país	13.1	4.0	5.7	0.6	2.2	1.9	2.7
Sur	10.4	3.3	4.3	0.2	2.7	1.1	2.9
Norte	19.6	5.6	9.9	0.5	0.8	3.1	3.7
Litoral	6.9	2.2	3.5	1.2	0.5	1.3	0.0
Centro_Sur	16.3	6.6	6.4	2.0	4.2	4.8	0.9
Este	15.6	3.8	5.5	1.0	2.7	1.5	3.8
Total no formales	9.4	1.3	4.2	0.6	0.7	1.9	1.5
Sur	4.8	0.5	2.7	0.2	0.3	1.1	0.3
Norte	14.5	2.0	5.8	0.7	0.0	4.5	3.2
Litoral	8.0	3.0	3.7	1.3	0.0	0.0	0.0
Centro_Sur	14.3	3.5	6.5	0.0	4.3	1.9	1.9
Este	14.3	0.0	5.5	2.0	2.2	0.9	3.8
Total formales	17.4	7.2	7.5	0.7	4.0	1.9	4.2
Sur	15.9	6.2	5.9	0.3	5.0	1.1	5.6
Norte	30.8	13.2	18.9	0.0	2.4	0.0	4.7
Litoral	5.5	1.1	3.4	1.1	1.1	3.1	0.0
Centro_Sur	18.3	9.6	6.3	4.1	4.0	7.7	0.0
Este	16.8	7.5	5.5	0.0	3.2	2.0	3.8
Formales con 2 a 19 ocupados	23.0	10.3	10.7	1.2	6.3	2.1	5.8
Sur	22.7	10.5	10.2	0.6	8.1	1.4	7.3
Norte	37.5	10.9	23.4	0.0	0.0	0.0	12.5
Litoral	5.5	2.5	3.3	2.5	2.5	0.0	0.0
Centro_Sur	34.8	18.2	12.2	6.8	9.8	13.1	0.0
Este	11.3	8.1	3.2	0.0	3.0	0.0	0.0

**CUADRO A20: CREDITOS BANCARIOS (en porcentajes, empresas de hasta 19 ocupados)**

	Tiene un crédito activo	No tiene pero tuvo	Solicitó y le negaron	No solicitó y dice no necesitar	No solicitó y cree no reunir condiciones	No solicitó porque son caros	No solicitó, no sabe cómo	No solicitó, otras razones
Total país	4.0	5.6	0.2	54.8	25.4	5.2	0.7	4.1
Sur	3.3	6.0	0.4	51.9	27.5	5.5	0.8	4.8
Norte	5.4	3.2	0.0	68.2	14.7	3.3	1.3	4.0
Litoral	2.2	4.5	0.0	52.3	31.3	6.1	0.6	3.1
Centro_Sur	6.5	5.4	0.0	49.0	33.0	5.1	0.0	0.9
Este	3.8	9.4	0.6	51.3	23.3	7.1	0.0	4.6
Total no formales	1.3	1.4	0.0	47.9	40.3	3.8	1.1	4.4
Sur	0.5	1.6	0.0	40.2	47.7	3.8	1.3	5.0
Norte	2.0	1.2	0.0	66.9	20.0	3.3	1.9	4.8
Litoral	3.0	0.8	0.0	47.2	43.5	1.5	0.0	4.0
Centro_Sur	3.5	0.0	0.0	36.9	55.2	2.5	0.0	1.9
Este	0.0	2.5	0.0	45.4	40.9	8.3	0.0	2.9
Total formales	7.1	10.6	0.5	63.0	7.8	7.0	0.3	3.7
Sur	6.1	10.4	0.7	63.3	7.6	7.1	0.2	4.6
Norte	13.0	7.5	0.0	70.9	3.2	3.4	0.0	2.0
Litoral	1.1	9.5	0.0	59.2	14.6	12.3	1.4	1.9
Centro_Sur	9.4	10.7	0.0	60.9	11.3	7.7	0.0	0.0
Este	7.4	16.2	1.1	57.0	6.1	5.9	0.0	6.2
Formales con 2 a 19 ocupados	10.1	17.4	1.2	56.4	5.6	4.2	0.3	4.7
Sur	10.2	16.1	1.5	56.1	7.2	3.4	0.0	5.6
Norte	10.9	19.5	0.0	64.3	0.0	0.0	0.0	5.3
Litoral	2.5	16.5	0.0	56.8	8.1	8.7	3.3	4.3
Centro_Sur	18.2	13.4	0.0	45.5	6.8	16.1	0.0	0.0
Este	7.8	27.4	2.9	58.5	0.0	0.0	0.0	3.4

**CUADRO A21: CREDITOS INSTITUCIONES MICROFINANZAS (en porcentajes, empresas de hasta 19 ocupados)**

	Tiene un crédito activo	No tiene pero tuvo	Solicitó y le negaron	No solicitó y dice no necesitar	No solicitó, no conoce inst. microf.	No solicitó, no le gustan condiciones	No solicitó, otras razones
Todas las micro y pequeñas empresas	0.6	4.4	0.1	70.5	6.8	11.0	6.5
Empresas no formales	0.6	3.5	0.0	67.2	9.7	11.1	7.9
Empresas formales	0.7	5.6	0.3	74.4	3.3	10.8	5.0
Empresas formales con 2 a 19 ocupados	1.2	4.6	0.7	74.7	2.8	9.6	6.5

**ANEXO B**

**REGRESIONES PARA REALIZAR PRUEBAS  
DE HIPOTESIS RESPECTO A LA EXISTENCIA  
DE DIFERENCIAS ENTRE REGIONES Y  
TIPOS DE HOGAR**



**CUADRO B1: Regresiones para tamaño, antigüedad, formalidad y si recibió asesoramiento (hogares con negocios de hasta 19 ocupados)**

VARIABLES	Tamaño		Antigüedad		Formalidad	Recibió asesoramiento
	Media	Varianza	Media	Varianza		
Norte	-2.139** (0.873)	-537.0 (543.6)	-0.0738 (1.292)	6.219 (33.42)	-0.187*** (0.0504)	-0.0817* (0.0426)
Litoral	-2.173** (0.868)	-538.3 (545.3)	0.649 (1.357)	18.77 (33.42)	-0.0812 (0.0544)	-0.0514 (0.0474)
Centro_Sur	-1.978** (0.886)	-536.7 (667.3)	1.945 (1.768)	42.52 (40.88)	-0.00284 (0.0659)	-0.0416 (0.0591)
Este	-1.835** (0.895)	-516.6 (523.4)	2.133 (1.370)	9.658 (32.91)	0.00868 (0.0544)	-0.0427 (0.0446)
Constant	3.757*** (0.857)	543.8** (248.4)	11.62*** (0.665)	146.4*** (15.47)	0.500*** (0.0276)	0.279*** (0.0229)
Observations	959	959	908	908	937	938

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias regionales en cuatro dimensiones de interés referidas a las características de los negocios que los hogares reportan. Para el tamaño se considera la cantidad de personas ocupadas y para la antigüedad los años que hace que el hogar es propietario del negocio. Para estas dos variables se realizan regresiones MCO para la media y regresiones RIF para la varianza. En el caso de la formalidad se utiliza una variable binaria que define como formal una empresa en la que se realiza algún tipo de aportes a alguna caja de jubilaciones, en el caso de la variable “Recibió asesoramiento” también se utiliza una variable binaria. En estos dos últimos casos se estiman modelos de probabilidad línea. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%.

**CUADRO B2: Regresiones para características de las personas de referencia (todos los hogares)**

VARIABLES	Edad		Años de educación	
	Media	Varianza	Media	Varianza
No hay ningún negocio	3.784*** (0.797)	99.57*** (13.86)	-0.265 (0.213)	0.0849 (0.896)
2 a 19 ocupados	-3.134*** (1.115)	-26.56 (21.44)	1.284*** (0.325)	-1.312 (1.384)
Más de 19 ocupados	-1.174 (2.147)	-47.23 (70.62)	3.470*** (0.616)	-0.963 (4.556)
Constant	49.95*** (0.680)	203.0*** (12.41)	10.00*** (0.192)	17.95*** (0.802)
Observations	3,490	3,490	3,477	3,477

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias en las características de las personas de referencia entre hogares según si poseen o no negocios y el tamaño de dicho negocio. Se analiza la edad y los años de educación. Para estas dos variables se realizan regresiones MCO para la media y regresiones RIF para la varianza. Los únicos regresores incluidos son tres variables binarias que indican si en el hogar hay un negocio o no, si hay un negocio en el que se ocupan entre 2 a 19 personas o si se trata de un negocio con más de 19 ocupados. La variable omitida es la presencia de un negocio unipersonal. Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%.

**CUADRO B3: Regresiones para características de los propietarios de negocios (hogares con negocios de hasta 19 ocupados)**

VARIABLES	Edad		Años de educación	
	Media	Varianza	Media	Varianza
Norte	2.320 (1.526)	-24.16 (30.46)	-1.236*** (0.392)	-3.568* (1.980)
Litoral	0.0525 (1.566)	-9.833 (30.65)	-0.627 (0.383)	-5.229*** (1.980)
Centro_Sur	1.341 (1.830)	-21.13 (37.37)	-1.472*** (0.509)	-4.286* (2.431)
Este	-0.273 (1.703)	75.73** (29.67)	-0.903** (0.393)	-4.051** (1.986)
Constant	47.38*** (0.831)	207.7*** (14.05)	10.54*** (0.215)	18.63*** (0.914)
Observations	943	943	911	911

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias en las características de los propietarios de negocios. Se analiza la edad y los años de educación. Para estas dos variables se realizan regresiones MCO para la media y regresiones RIF para la varianza. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%.

**CUADRO B4: Regresiones para tenencia de activos reales (todos los hogares)**

VARIABLES	Vivienda principal	Otros inmuebles	Automóviles y camionetas	Ciclomotores y motocicletas
No hay ningún negocio	-0.00694 (0.0251)	-0.0356** (0.0177)	-0.103*** (0.0248)	-0.0705*** (0.0249)
2 a 19 ocupados	0.0312 (0.0399)	0.130*** (0.0337)	0.171*** (0.0409)	0.000411 (0.0403)
Más de 19 ocupados	0.220** (0.0856)	0.362*** (0.136)	0.491*** (0.0702)	-0.303*** (0.0651)
Constant	0.608*** (0.0225)	0.146*** (0.0164)	0.422*** (0.0226)	0.403*** (0.0226)
Observations	3,490	3,490	3,490	3,490

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias por tipo de hogar en la tenencia de activos reales. Se analiza la propiedad de la vivienda principal, de otros activos inmobiliarios, de automóviles y camionetas y de ciclomotores y motocicletas. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son tres variables binarias que indican si en el hogar hay un negocio o no, si hay un negocio en el que se ocupan entre 2 a 19 personas o si se trata de un negocio con más de 19 ocupados. La variable omitida es la presencia de un negocio unipersonal. Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%.

**CUADRO B5: Regresiones para tenencia de activos reales (hogares con negocios de hasta 19 ocupados)**

VARIABLES	Vivienda principal	Otros inmuebles	Automóviles y camionetas	Ciclomotores y motocicletas
Norte	-0.0625 (0.0540)	0.0748* (0.0430)	0.0460 (0.0543)	0.318*** (0.0533)
Litoral	0.0329 (0.0525)	0.0178 (0.0431)	0.0310 (0.0548)	0.404*** (0.0523)
Centro_Sur	0.115** (0.0568)	-0.000766 (0.0446)	0.0531 (0.0653)	0.218*** (0.0649)
Este	-0.0272 (0.0539)	0.0837** (0.0415)	0.00776 (0.0538)	0.298*** (0.0530)
Constant	0.625*** (0.0269)	0.152*** (0.0169)	0.458*** (0.0270)	0.273*** (0.0262)
Observations	944	944	944	944

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias regionales en la tenencia de activos reales por parte de hogares que tienen negocios de hasta 19 ocupados. Se analiza la propiedad de la vivienda principal, de otros activos inmobiliarios, de automóviles y camionetas y de ciclomotores y motocicletas. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%.

**CUADRO B6: Regresiones para tenencia de productos financieros (todos los hogares)**

VARIABLES	Cuenta bancaria	Tarjeta de crédito	Tarjeta de débito	Algún producto financiero	Tiene algún crédito pendiente	Pagos crédito más 50% ingreso
No hay ningún negocio	0.0959*** (0.0248)	0.0204 (0.0253)	0.0217 (0.0235)	0.0443* (0.0238)	0.0313 (0.0250)	-0.00170 (0.0159)
2 a 19 ocupados	0.194*** (0.0406)	0.182*** (0.0376)	0.0864** (0.0385)	0.168*** (0.0331)	-0.0140 (0.0398)	-0.0521*** (0.0192)
Más de 19 ocupados	0.518*** (0.0727)	0.318*** (0.0880)	0.339*** (0.122)	0.330*** (0.0214)	-0.208** (0.101)	-0.103*** (0.0143)
Constant	0.371*** (0.0221)	0.567*** (0.0227)	0.295*** (0.0212)	0.670*** (0.0214)	0.375*** (0.0224)	0.103*** (0.0143)
Observations	3,483	3,486	3,481	3,490	3,481	3,490

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias por tipo de hogar en la tenencia de productos financieros. Se analiza separadamente la tenencia de al menos una cuenta bancaria, una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito. Además se define una variable “algún producto financiero” que una variable que vale 1 si el hogar tiene una cuenta bancaria y/o una tarjeta de crédito y/o una tarjeta de débito. La siguiente variable de interés es una binaria que indica si el hogar tiene vigente algún crédito. Finalmente, se incluye un indicador que adopta el valor 1 en el caso que el hogar indique que los pagos de créditos representan la mitad o más de sus ingresos. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%.

**CUADRO B7: Regresiones para tenencia de productos financieros (hogares con negocios de hasta 19 ocupados)**

VARIABLES	Cuenta bancaria	Tarjeta de crédito	Tarjeta de débito	Algún producto financiero	Tiene algún crédito pendiente	Pagos crédito por más 50% ingreso
Norte	-0.125** (0.0509)	-0.182*** (0.0541)	-0.0425 (0.0474)	-0.105** (0.0518)	0.0630 (0.0536)	0.0267 (0.0333)
Litoral	-0.000143 (0.0546)	-0.184*** (0.0546)	-0.142*** (0.0429)	-0.135** (0.0527)	0.0535 (0.0541)	-0.0298 (0.0256)
Centro_Sur	-0.167*** (0.0624)	-0.181*** (0.0650)	-0.108* (0.0591)	-0.165*** (0.0631)	0.0275 (0.0635)	-0.0387 (0.0277)
Este	-0.0721 (0.0520)	-0.174*** (0.0539)	0.00395 (0.0500)	-0.104** (0.0514)	0.0277 (0.0525)	0.0169 (0.0329)
Constant	0.452*** (0.0267)	0.692*** (0.0267)	0.320*** (0.0236)	0.760*** (0.0257)	0.349*** (0.0264)	0.0875*** (0.0164)
Observations	943	944	942	944	943	944

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias regionales en la tenencia de productos financieros por parte de hogares que tienen negocios de hasta 19 ocupados. Se analiza separadamente la tenencia de al menos una cuenta bancaria, una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito. Además se define una variable “algún producto financiero” que una variable que vale 1 si el hogar tiene una cuenta bancaria y/o una tarjeta de crédito y/o una tarjeta de débito. La siguiente variable de interés es una binaria que indica si el hogar tiene vigente algún crédito. Finalmente, se incluye un indicador que adopta el valor 1 en el caso que el hogar indique que los pagos de créditos representan la mitad o más de sus ingresos. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%.

**CUADRO B8: Regresiones para utilización de medios de pago para cobranzas (hogares con negocios formales de hasta 19 ocupados)**

VARIABLES	Transferencias bancarias	Cheques	Efectivo	Tarjeta de crédito	Tarjeta de débito
Norte	0.150* (0.0828)	-0.0754 (0.0772)	-0.0280 (0.0661)	0.0684 (0.0620)	-0.0475*** (0.0130)
Litoral	-0.00614 (0.0633)	-0.124 (0.0756)	0.0661 (0.0425)	0.148** (0.0690)	0.0140 (0.0390)
Centro_Sur	0.126 (0.0919)	-0.116 (0.0866)	0.122*** (0.0351)	0.0524 (0.0560)	-0.0475*** (0.0130)
Este	-0.0103 (0.0608)	-0.150** (0.0662)	0.0275 (0.0478)	-0.0147 (0.0317)	-0.0183 (0.0217)
Constant	0.241*** (0.0275)	0.378*** (0.0327)	0.842*** (0.0244)	0.0710*** (0.0167)	0.0475*** (0.0130)
Observations	500	504	504	504	504

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias regionales en la utilización de medios de pago en las cobranzas de las empresas formales de hasta 19 ocupados. Se analiza separadamente la utilización de transferencias bancarias, cheques, efectivo tarjetas de crédito y tarjetas de débito. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%



**CUADRO B9: Regresiones para utilización de medios de pago para pagos corrientes y salarios**

VARIABLES	Pagos corrientes (negocios formales de hasta 19 ocupados)			Pago de salarios (negocios formales de entre 2 y 19 ocupados)		
	Transferencias bancarias	Cheques	Efectivo	Transferencias bancarias	Cheques	Efectivo
Norte	0.145* (0.0754)	-0.0754 (0.0772)	0.0307 (0.0542)	-0.0735 (0.0451)	-0.0713*** (0.0205)	0.0330 (0.0893)
Litoral	0.0708 (0.0675)	-0.124 (0.0756)	0.0613* (0.0355)	-0.0789* (0.0411)	0.0100 (0.0611)	0.0482 (0.0743)
Centro_Sur	0.163* (0.0895)	-0.116 (0.0866)	0.0620 (0.0452)	-0.107*** (0.0294)	-0.0271 (0.0488)	0.0836 (0.0766)
Este	-0.0528 (0.0361)	-0.150** (0.0662)	0.0343 (0.0378)	-0.0814** (0.0394)	-0.0713*** (0.0205)	0.110** (0.0551)
Constant	0.127*** (0.0222)	0.378*** (0.0327)	0.883*** (0.0215)	0.107*** (0.0294)	0.0713*** (0.0205)	0.820*** (0.0367)
Observations	497	504	501	231	230	232

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias regionales en la utilización de medios de pago en los pagos corrientes de las empresas formales de hasta 19 ocupados. También se incluye información sobre los medios utilizados para pagar salarios en el caso de empresas de entre 2 y 19 ocupados. Se analiza separadamente la utilización de transferencias bancarias, cheques y efectivo. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%

**CUADRO B10: Regresiones para acceso a crédito bancario y tenencia de deudas (empresas de hasta 19 ocupados)**

VARIABLES	Todas las empresas			Empresas formales		
	Accedió a crédito bancario	Crédito bancario vigente	Alguna Deuda	Accedió a crédito bancario	Crédito bancario vigente	Alguna Deuda
Norte	-0.00906 (0.0291)	0.0225 (0.0228)	0.0924** (0.0403)	0.0368 (0.0658)	0.0693 (0.0521)	0.150* (0.0771)
Litoral	-0.0267 (0.0318)	-0.0117 (0.0157)	-0.0346 (0.0315)	-0.0583 (0.0627)	-0.0514** (0.0202)	-0.104*** (0.0378)
Centro_Sur	0.0268 (0.0411)	0.0322 (0.0306)	0.0594 (0.0441)	0.0385 (0.0709)	0.0341 (0.0505)	0.0247 (0.0653)
Este	0.0390 (0.0348)	0.00436 (0.0186)	0.0521 (0.0369)	0.0717 (0.0613)	0.0127 (0.0363)	0.00953 (0.0524)
Constant	0.0924*** (0.0153)	0.0334*** (0.00883)	0.104*** (0.0160)	0.163*** (0.0260)	0.0622*** (0.0170)	0.159*** (0.0255)
Observations	944	926	944	507	496	507

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias regionales en el acceso y la tenencia de créditos. Se consideran tres variables: la primera indica si la empresa accedió alguna vez a crédito bancario, la segunda recoge si la empresas tiene vigente algún crédito bancario, la tercera indica si la empresa tiene vigente algún crédito (bancario, con proveedores, con instituciones de microfinanzas, con otras instituciones financieras, con el estado o con particulares). Se informan los resultados para empresas de hasta 19 ocupados considerando el total de éstas y aquellas formales. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%

**CUADRO B11: Regresiones para razones para no solicitar créditos bancario (empresas de hasta 19 ocupados que nunca accedieron a crédito bancario)**

VARIABLES	Todas las empresas			Empresas formales		
	No necesita crédito	No reúne condiciones	Créditos son caros	No necesita crédito	No reúne condiciones	Créditos son caros
Norte	0.174*** (0.0530)	-0.153*** (0.0492)	-0.0265 (0.0237)	0.107 (0.0647)	-0.0556 (0.0463)	-0.0479 (0.0481)
Litoral	-0.0266 (0.0581)	0.0253 (0.0567)	0.00321 (0.0277)	-0.132* (0.0752)	0.0702 (0.0598)	0.0489 (0.0559)
Centro_Sur	-0.0431 (0.0700)	0.0570 (0.0685)	-0.00516 (0.0301)	-0.0462 (0.0842)	0.0438 (0.0704)	0.00545 (0.0538)
Este	0.0220 (0.0597)	-0.0363 (0.0563)	0.0230 (0.0350)	0.0169 (0.0721)	-0.00860 (0.0500)	-0.00519 (0.0580)
Constant	0.606*** (0.0305)	0.321*** (0.0299)	0.0640*** (0.0142)	0.809*** (0.0302)	0.0971*** (0.0221)	0.0911*** (0.0228)
Observations	794	794	794	395	395	395

Notas: En este cuadro se informan los resultados de diversas regresiones para analizar diferencias regionales en los motivos que declaran los informantes como la causa de no tener créditos bancarios. Se consideran tres variables: la primera indica si la empresa considera que no necesita crédito, la segunda si no solicitó crédito por considerar que no reúne las condiciones que se requieren para acceder al crédito bancario, y la última refiere a casos en los cuales considera que los créditos son caros. Para todas las variables se estiman modelos de probabilidad lineal. Los únicos regresores incluidos son variables binarias para cada región. La variable omitida es la región Sur (Montevideo y Canelones). Se informan los coeficientes y (entre paréntesis) los errores estándar robustos a heterocedasticidad. Los coeficientes significativos se indican con asteriscos: \*\*\* significativo al 1% \*\*significativo al 5% \*significativo al 10%