

Copyright © Organización Internacional del Trabajo y Servicio de Cooperación Técnica, 2010
Primera edición 2010

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del Protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la OIT, quien actúa en nombre de ambas instituciones: Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza o por correo electrónico a: pubdroit@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

OIT y SERCOTEC

La situación de la micro y pequeña empresa en Chile - 2010
Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2010

ISBN 978-92-2-323376-1 (impreso)

ISBN 978-92-2-323377-8 (web pdf)

PEQUEÑA EMPRESA / MICROEMPRESA / EMPLEO / FINANCIAMIENTO/ LEGISLACIÓN / CHILE

Datos de catalogación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en esta publicación no implican juicio alguno por parte de la OIT o SERCOTEC sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT o SERCOTEC las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la OIT o SERCOTEC, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT así como los catálogos o listas de nuevas publicaciones pueden obtenerse en Avda. Dag Hammarskjöld 3177, Vitacura, Santiago de Chile o pidiéndolas a Casilla 19.034, CP 6681962, e-mail: biblioteca@oit Chile.cl

Vea nuestro sitio en la red: www.oit Chile.cl

Diseño portada y diagramación Ximena Milosevic
Impreso en Chile

LA SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN CHILE

AUTORES Y AGRADECIMIENTOS

Este informe fue escrito por Lysette Henríquez, consultora, y Linda Deelen, Especialista en Pequeña Empresa y Desarrollo Económico Local de la OIT. Participaron en el análisis de los datos Constanza Zambrano de SERCOTEC y Jacobo Velasco de la OIT.

La OIT y SERCOTEC agradecen los aportes recibidos del Servicio de Impuestos Internos y de MIDEPLAN. De igual manera agradecemos al Ministerio de Economía, CORFO, SENCE, BancoEstado, FOGAPE, SUBDERE, CONUPIA y CONAPYME por los insumos suministrados para este informe.



9
Prólogo

12
Capítulo 1 : Caracterización de la Micro y Pequeña Empresa

38
Capítulo 2 : Recursos Públicos para Fomento Productivo

50
Capítulo 3 : El Financiamiento y la Empresa de Menor Tamaño

74
Capítulo 4 : Marco Legal y Estatuto PYME

86
Capítulo 5 : Desafíos Pendientes

106
Anexos



PRÓLOGO

Un país que se reconstruye; un país que se da la mano y comienza a trabajar firmemente para ponerse de pie; un país donde sus micro y pequeños empresarios pasarán a ser los protagonistas de la reactivación económica... ese es el Chile que hoy tenemos en frente, luego del terremoto y maremoto del 27 de febrero de 2010.

En 2005, el Programa Chile Emprende, conformado por el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), el Fondo Solidario de Inversión Social (FOSIS) y el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), publicó el libro “La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile”, contribuyendo al mejor entendimiento del estado de la micro y pequeña empresa (MIPE) y del ámbito de negocios en que ésta opera. Cinco años después, SERCOTEC y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se han planteado el desafío de actualizar este libro por la importancia que reviste

el mantener al día la comprensión del sector. A continuación se presenta el resultado.

Chile Emprende constituye una forma de implementación de la política pública y un instrumento de apoyo territorial, colaborando con el posicionamiento de los emprendedores y las MIPES como factor clave del desarrollo económico y social. El fortalecimiento y apoyo a este sector configura una de las maneras más efectivas de luchar en contra de la pobreza. En efecto, significa generar empleo y riqueza en la base de la sociedad chilena.

Las micro y pequeñas empresas proveen el 58% de la ocupación privada en Chile. Por su distribución equilibrada a lo largo del país, las MIPES juegan un rol importante en el desarrollo económico regional; por ello, el gran desafío en el desarrollo

del potencial económico de este sector, consiste en mejorar su productividad, competitividad y calidad de trabajo.

Consciente de la centralidad en materia económica y social de la MIPE, durante el Gobierno de Michelle Bachelet (2006-2010), el crecimiento y la modernización de éstas ocuparon un lugar destacado en la agenda política. Se impulsaron programas con visión sistémica, que abordaron tanto los temas de entorno como de apoyo específico a las empresas. La innovación, el acceso a financiamiento, la regulación y la eficiencia con que el sector público apoya a las empresas de menor tamaño, constituyeron ejes centrales de esta política.

En los últimos años se ha visto avances importantes en varios ámbitos. Destaca el área financiera, con progresos importantes en la bancarización de empresas. Particularmente, el impulso que dio el BancoEstado al acceso a los servicios financieros para las microempresas. También, el fortalecimiento y perfecciona-

miento de los sistemas de garantía, la aparición de financiamiento de largo plazo y para emprender. Cabe mencionar además, los avances en la descentralización de competencias en el desarrollo productivo. Otro logro importante es la creciente participación de las micro y pequeñas empresas en los programas de fomento productivo.

En el ámbito legal el período 2005-2009 ha visto un gran número de iniciativas legales promulgadas que benefician a las empresas de menor tamaño. En enero de 2009 los esfuerzos para mejorar el marco regulatorio de este sector económico culminaron con la promulgación del Estatuto PYME. Dicho estatuto es un salto importante para el desarrollo de las empresas de menor tamaño con normas y regulaciones que toman en cuenta el tamaño de la unidad productiva y que genera condiciones en los dos próximos años para seguir revisando la normativa existente, con esa perspectiva.



No cabe duda que la crisis económica que golpeó el país en 2008 tuvo un fuerte impacto en las micro y pequeñas empresas. Se implementaron programas sustantivos y oportunos. Sin embargo, no ha sido fácil llegar con las medidas anti-cíclicas a los dueños y los trabajadores de las entidades productivas más pequeñas, con un gran número de ellas operando en la informalidad. Cabe destacar, sin embargo, el menor porcentaje de micro y pequeñas empresas que despidió trabajadores durante la crisis. Otro aspecto a resaltar es la participación de dirigentes gremiales de la pequeña empresa en la instancia de diálogo social creada para enfrentar la crisis, el Acuerdo Nacional por el Empleo, hecho inédito en el país hasta esa fecha.

Sigue siendo un gran desafío la calidad del trabajo en la micro y pequeña empresa. La baja calificación del capital humano, la informalidad, la baja cobertura de la seguridad social y los bajos ingresos en este segmento del sector productivo son proble-

mas persistentes. Los múltiples esfuerzos para facilitar e incentivar la formalización deben intensificarse y ser persistentes en el tiempo.

Existe un alto grado de consenso en el sector sobre lo que queda para hacer, pero también existe un activo debate sobre cómo hacerlo. La actual situación de la micro y pequeña empresa en Chile, presentada en este libro, muestra la necesidad de perseverar en el compromiso de mejorar la competitividad, la productividad y promover el Trabajo Decente en el sector. SERCOTEC y la OIT esperan que este libro contribuya a la continuación de políticas pertinentes en esta dirección.

CRISTINA ORELLANA Q.
Gerenta General
SERCOTEC

GUILLERMO MIRANDA R.
Director
Oficina Subregional de la OIT
para el Cono Sur de América Latina

CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

En Chile hay más de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas, responsables del 58% de la ocupación privada. La participación de las MIPES en las ventas totales del país es de 7,8%.

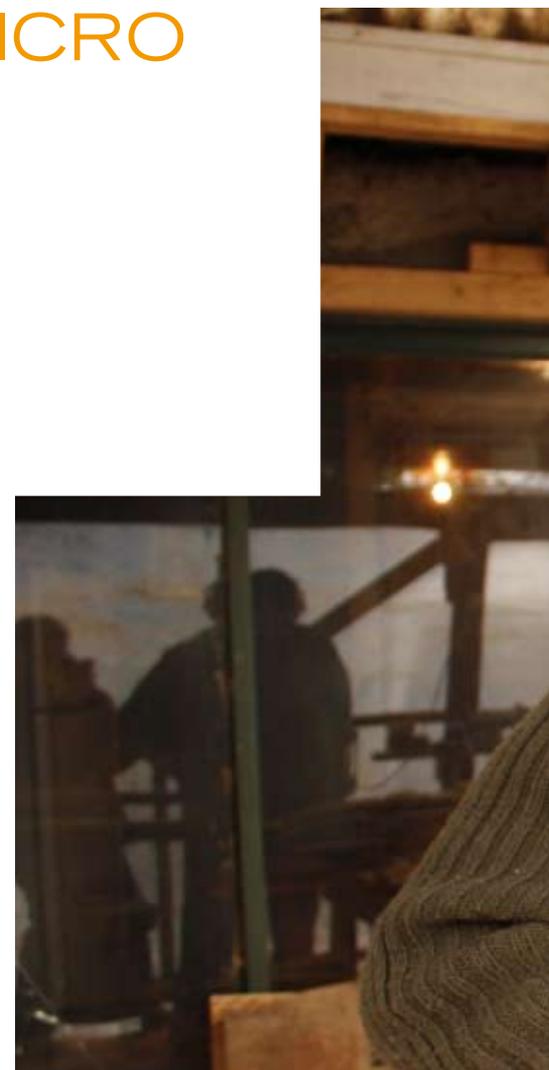
DATOS BÁSICOS SOBRE LA MIPE

En Chile hay algo más de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas (MIPE), incluidos los trabajadores por cuenta propia. Las MIPES formales alcanzan a 721 mil unidades productivas en el año 2008. Además, existen más de 805 mil microempresas informales. En conjunto la MIPE concentra el 58% de la ocupación del sector privado¹, representa el 96% de las empresas del sector formal y está distribuida a lo largo del territorio nacional. Estos datos dan cuenta de la importancia de este segmen-

to de empresas caracterizado a través del presente capítulo.

Para su caracterización fundamentalmente se ha incluido información del período 1999-2008, aunque el énfasis está puesto en los cinco últimos años. Esto último, con el objeto de dar continuidad al esfuerzo realizado por SERCOTEC en el estudio “La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile”, publicado en el año 2005. Los parámetros utilizados para definir los diferentes tamaños de empresas son los siguientes:

1 Para llegar a esta cifra queda excluido de la ocupación privada el servicio doméstico.





Definición general de tamaño	Ventas anuales (UF)
Microempresa	De 0,1 a 2.400
Pequeña empresa	De 2.401 a 25.000
Mediana empresa	De 25.001 a 100.000
Gran empresa	Superior a 100.001
Tamaño para temas laborales	Empleo promedio
Microempresa	De 1 a 9
Pequeña empresa	De 10 a 49
Mediana empresa	De 50 a 199
Gran empresa	De 200 y más

La MIPE se caracteriza por su gran heterogeneidad desde el punto de vista de su estructura productiva y administrativa, presentando realidades muy diversas, desde empresas de una sola persona –*trabajadores por cuenta propia*– a empresas de 49 ocupados. La MIPE está presente en casi todos los *sectores de actividad económica*, sin embargo, el sector terciario del comercio, restaurantes y hotelería, los servicios financieros, empresariales, personales y sociales y el transporte son los que predominan. En menor medida está presente en la agricultura, la industria manufacturera y la construcción.

La alta informalidad de la microempresa tiene aparejada problemas de calidad del empleo. Esto se refleja en múltiples aspectos, como en la precariedad en materia de seguridad social y en el nivel de ingresos. En la Encuesta CASEN de 2006 se registra que el 53% de los ocupados de la microempresa recibía ingresos menores a dos

salarios mínimos al mes y un 21%, inferior a un salario mínimo. En la CASEN de 2003 estas proporciones eran 54% y 25%, respectivamente, reflejando un leve mejoramiento en el tramo inferior.

También en esta misma fuente se constata entre los años 2003 y 2006 una reducción en la indigencia de 2,3% a 1,4% en los ocupados de la microempresa y en materia de tasa de pobreza de 10,8% a 7,6% en el mismo período, siendo 13,7% la tasa de pobreza para el país. Parte importante de la ocupación generada por la MIPE corresponde a *trabajadores por cuenta propia* (56%) por lo que es necesario tener muy presente esta forma de estructura empresarial en el análisis del segmento.

En el período 2005-2008 las *ventas totales* y las *ventas promedio por empresa* de las MIPES experimentaron crecimiento en números absolutos. Sin embargo, en

términos relativos su *participación en las ventas totales* se redujo entre estos mismos años de 10,2% a 7,8%, a raíz del mayor ritmo de crecimiento de las ventas de la gran empresa. Esta tendencia decreciente sólo continúa profundizando el comportamiento observado en años anteriores.

El dinamismo o la *alta tasa de creación de empresas* es otro aspecto que caracteriza a las MIPES. Entre los años 1999-2006 la tasa de creación en microempresas fue de 15% en promedio; en la pequeña, de 4,5%; y en la grande, de 1,3%. Por su parte, la tasa de salida fue de 12%, 2% y 1%, respectivamente, lo que claramente deja un saldo bastante positivo para la MIPE.

En resumen, la MIPE tiene gran importancia desde la perspectiva del empleo, de la proporción de empresas que representa, de la dinámica de creación de empresas y cada vez más, cobra relevancia por su presencia en el sector terciario. Constituyen desafíos para este segmento de empresas, la calidad del empleo y la informalidad, su baja productividad y participación cada vez menor en las ventas totales. Especialmente esto último, está señalando claramente desafíos en materia de competitividad y de inserción en los mercados, consustanciales al mejoramiento de la calidad del empleo.

IMPORTANCIA CUANTITATIVA DE LA MIPE

En el año 2008 había 751.825 empresas formales con ventas mayores a cero en el país, según los registros del Servicio de Impuestos Internos. La MIPE representa aproximadamente el 96% de éstas con 720.830 unidades productivas, contabilizando sólo las empresas activas. Si a esto se suman las empresas informales estimadas con base en información de la CASEN (2006) en 805.564, se puede señalar que la MIPE supera el 1,5 millón de empresas.

En el período 2005-2008 todos los ta-

maños de empresas –micro, pequeña, mediana y grande– experimentaron una evolución positiva en números absolutos (Cuadro 1). Si se analiza la situación en términos relativos, como *participación de la MIPE en el total de empresas*, ésta experimentó un descenso casi marginal. Al interior de la MIPE la situación de pérdida de participación difiere. Por una parte, se reduce la participación de la microempresa de 80,3% a 78,3% y por otra, aumenta la participación de la pequeña empresa, pasando de 16,1% a 17,6%.

Para analizar más finamente dónde se produce esta *pérdida de participación* en el Cuadro 2 se muestra la clasificación de

la microempresa formal por subtramos de niveles de ventas, observándose que en el período 2005-2008 en el Subtramo 1 (menores a 200 UF de ventas anuales) se experimenta una reducción en términos absolutos y relativos del *número de empresas*, tendencia que viene manifestándose desde el año 2003. Lo anterior es congruente con las mayores tasas de salida de empresas en los tamaños más pequeños, por su estructura más vulnerable. Contrariamente a lo acontecido en el Subtramo 1, se observa un número creciente de empresas en los Subtramos 2 y 3 de microempresas con ventas anuales de 600 hasta 2.400 UF en el mismo período, tendencia que viene desde 1999.

CUADRO 1 | DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS FORMALES⁽¹⁾

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total
1999	545.516	82,69	94.478	14,32	639.994	97,01	13.414	6.288	659.696
2000	555.759	82,49	97.548	14,48	653.307	96,97	13.862	6.528	673.697
2001	565.469	82,47	99.240	14,47	664.709	96,94	14.129	6.830	685.668
2002	580.556	82,31	103.132	14,62	683.688	96,94	14.593	7.021	705.302
2003	587.565	82,01	106.463	14,86	694.028	96,87	15.078	7.373	716.479
2004	588.015	81,38	110.413	15,28	698.428	96,66	16.126	8.036	722.590
2005	581.720	80,28	116.802	16,12	698.522	96,40	17.379	8.716	724.617
2006	586.464	79,81	120.863	16,45	707.327	96,26	18.056	9.402	734.785
2007	587.200	78,77	128.493	17,24	715.693	96,01	19.539	10.239	745.471
2008	588.404	78,26	132.426	17,61	720.830	95,88	20.475	10.520	751.825

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII.

(1) Se excluyen las empresas sin ventas.

CUADRO 2 | DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES

Año	Subtramo 1 Ventas anuales de 0,1 hasta 200 UF		Subtramo 2 Ventas anuales de 200,1 hasta 600 UF		Subtramo 3 Ventas anuales de 600,1 hasta 2.400 UF		Total Micro Ventas Anuales de 0,1 hasta 2.400 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
	1999	261.526	47,94	144.273	26,45	139.717	25,61
2000	264.733	47,63	146.458	26,35	144.568	26,01	555.759
2001	273.215	48,32	146.764	25,95	145.490	25,73	565.469
2002	276.252	47,58	152.039	26,19	152.265	26,23	580.556
2003	278.068	47,33	153.607	26,14	155.890	26,53	587.565
2004	274.603	46,70	154.160	26,22	159.252	27,08	588.015
2005	263.110	45,23	154.961	26,64	163.649	28,13	581.720
2006	264.398	45,08	155.872	26,58	166.194	28,34	586.464
2007	261.550	44,54	155.177	26,43	170.473	29,03	587.200
2008	259.070	44,03	155.960	26,51	173.374	29,47	588.404

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

CUADRO 3 | DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS FORMALES

Año	Subtramo 4 Ventas anuales de 2.401 hasta 5.000 UF		Subtramo 5 Ventas anuales de 5.001 hasta 10.000 UF		Subtramo 6 Ventas anuales de 10.001 hasta 25.000 UF		Total Pequeña Ventas Anuales de 2.401 hasta 25.000 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
	1999	45.907	48,59	27.657	29,27	20.914	22,14
2000	47.326	48,52	28.696	29,42	21.526	22,07	97.548
2001	47.834	48,20	29.145	29,37	22.261	22,43	99.240
2002	50.107	48,59	30.195	29,28	22.830	22,14	103.132
2003	51.610	48,48	31.252	29,35	23.601	22,17	106.463
2004	53.321	48,29	32.663	29,58	24.429	22,13	110.413
2005	56.318	48,22	34.549	29,58	25.935	22,20	116.802
2006	57.822	47,84	35.921	29,72	27.120	22,44	120.863
2007	60.847	47,35	38.461	29,93	29.185	22,71	128.493
2008	62.287	47,04	39.777	30,04	30.362	22,93	132.426

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII



Al interior del sector de las pequeñas empresas también se observa en el período 2005-2009 un aumento en la *participación en el número de empresas* en los Subtramos 5 y 6 con ventas de más de 5.000 UF y un disminución en la participación en el Subtramo 4 con ventas de menos de 5.000 UF pero la tendencia es menos pronunciada que la observada en el sector de las microempresas. En números absolutos en el período las empresas se incrementan en los tres subtramos (Cuadro 3).

Las micro y pequeñas empresas en Chile presentan una alta heterogeneidad, participando en distintos sectores de

actividad económica, operando en zonas urbanas y rurales, con distintas funciones de producción. Existe, sin embargo, una concentración de MIPES formales (43%) en el rubro de *comercio, restaurantes y hotelería*. Sigue el sector de *servicios* (23%), que incluye actividades de corretaje y administración de propiedades, loteo, asesorías contables, servicios tales como mantención y reparación de instalaciones domiciliarias de gas, agua y electricidad y servicios de entretenimiento y esparcimiento. El *transporte* (10%) corresponde a buses, taxis y colectivos. El sector *agricultura y pesca* (10%) está asociado a la pequeña producción agrícola, en algunos casos asociado a la agricultura familiar campe-

sina y en otros, como abastecedor de la agroindustria exportadora. Además, incluye a la pesca artesanal, abastecedora del mercado interno y de la industria de exportación. El sector de *industria manufacturera* incluye productos alimenticios, textiles, cueros, madera y otras manufacturas (8%). La mayor parte de los sectores de actividad económica incrementaron el número de empresas MIPE con respecto a datos disponibles del año 2003. En particular destaca el crecimiento del sector de *comercio, hotelería y restaurantes*. Sin embargo, hay dos sectores que experimentaron reducción en el número de empresas: el sector *transporte y agricultura y pesca* (Cuadro 4).

CUADRO 4 | DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS FORMALES, AÑO 2008

Rubro	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total ⁽¹⁾
Agricultura y Pesca	59.314	13.581	1.523	513	74.931
Minería	2.269	1.192	259	187	3.907
Industria	43.322	13.578	2.581	1.659	61.140
Electricidad, Gas y Agua	964	376	102	138	1.580
Construcción	30.003	11.999	2.081	1.047	45.130
Comercio y Hotelería	265.347	42.932	6.674	3.312	318.265
Transporte	60.952	11.334	1.349	683	74.318
Servicios Financieros	74.025	26.199	4.591	2.517	107.332
Servicios Personales y Sociales	51.679	11.233	1.315	464	64.691
Sin clasificar	529	2	0	0	531
Total	588.404	132.426	20.475	10.520	751.825

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII
(1) Se excluyen las empresas sin ventas.

CUADRO 5 | DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS FORMALES SEGÚN SU TAMAÑO, AÑO 2008

Región	Micro	Pequeña	MIPE	%	Mediana	Grande	Mediana y Grande	%	Total General
Arica y Parinacota	10.299	1.227	11.526	1,60	107	43	150	0,5	11.676
Tarapacá	11.068	2.223	13.291	1,84	523	319	842	2,7	14.133
Antofagasta	17.237	4.088	21.325	2,96	543	199	742	2,4	22.067
Atacama	9.340	1.993	11.333	1,57	235	79	314	1,0	11.647
Coquimbo	24.681	4.016	28.697	3,98	476	159	635	2,0	29.332
Valparaíso	63.070	12.150	75.220	10,44	1.502	543	2045	6,6	77.265
O'Higgins	33.389	6.230	39.619	5,50	685	269	954	3,1	40.573
Maule	44.529	6.885	51.414	7,13	748	266	1014	3,3	52.428
Bío Bío	65.353	12.061	77.414	10,74	1.536	583	2119	6,8	79.533
Temuco	31.276	5.170	36.446	5,06	553	182	735	2,4	37.181
Los Ríos	13.045	2.330	15.375	2,13	265	88	353	1,1	15.728
Los Lagos	29.945	6.521	36.466	5,06	800	362	1162	3,7	37.628
Aysén	4.747	744	5.491	0,76	84	30	114	0,4	5.605
Magallanes	7.035	1.440	8.475	1,18	179	94	273	0,9	8.748
Metropolitana	222.858	65.346	288.204	39,98	12.239	7.304	19543	63,1	307.747
Sin región ⁽¹⁾	534	*****	534	0,07	0	0	0	0,0	534
Total general	588.406	132.424	720.830	100,00	20.475	10.520	30.995	100,0	751.825

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2008

(1) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. Los totales generales no incluyen los montos con *****.

PRESENCIA REGIONAL

En el Cuadro 5 se presenta la situación del número de MIPES formales por *región* y en el Cuadro 6 se analiza la *densidad regional de empresas MIPES* expresadas en número de MIPES formales cada 1000 habitantes. La primera constatación a partir del Cuadro 5 es que las medianas y grandes empresas están altamente más concentradas (63%)

en la Región Metropolitana en comparación con la MIPE (38%)². Además, que esta última tiene cobertura a través de todo el territorio nacional, mientras que en el caso de la grande y la mediana, prácticamente el 80% se concentra en tres regiones: Región Metropolitana, Bío Bío y Valparaíso. La sustantiva presencia regional de la MIPE la hace ser un sujeto interesante para las políticas de carácter nacional, con las que

se pretende llegar a todos los puntos del territorio.

Con respecto a la *densidad de empresas*, en el año 2008 había 43,3 MIPES formales por cada mil habitantes como promedio nacional. Se constata que la distribución de las micro y pequeñas empresas por región es más uniforme que la de las medianas y grandes empresas que se concen-

2 Las medianas y grandes empresas declaran dónde está ubicada la sede o casa matriz, lo cual no siempre coincide con la localización de las sucursales.

tran en la Región Metropolitana. De ahí se puede concluir que la productividad y la competitividad de las MIPES son factores clave en el desarrollo económico local y la promoción del empleo en los territorios.

Las tres regiones con la más alta *densidad* de MIPES formales son Arica y Parinacota, Aysén y Magallanes, en lo que incide también su bajo tamaño de población. Sin embargo, las mayores dinámicas de aumento de densidad de las MIPES entre 2003 y 2008 –sobre 10%– las han tenido las regiones de Aysén y Magallanes, además de Atacama y Los Lagos. Se mantuvieron estancadas en su densidad de empresas MIPE –o incluso la redujeron– las regiones de Bío Bío, Tarapacá, Antofagasta

CUADRO 6 | NÚMERO DE EMPRESAS FORMALES CADA 1.000 HABITANTES, POR REGIÓN, AÑO 2008

Región	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande
Arica y Parinacota	54,6	6,5	61,1	0,6	0,2
Tarapacá	37,7	7,6	45,3	1,8	1,1
Antofagasta	31,1	7,4	38,4	1,0	0,4
Atacama	34,0	7,3	41,3	0,9	0,3
Coquimbo	35,9	5,8	41,7	0,7	0,2
Valparaíso	37,1	7,1	44,2	0,9	0,3
O'Higgins	38,9	7,3	46,2	0,8	0,3
Maule	45,3	7,0	52,3	0,8	0,3
Bío Bío	32,7	6,0	38,8	0,8	0,3
Temuco	33,1	5,5	38,5	0,6	0,2
Los Ríos	34,8	6,2	41,0	0,7	0,2
Los Lagos	37,2	8,1	45,3	1,0	0,4
Aysén	46,8	7,3	54,1	0,8	0,3
Magallanes	44,8	9,2	54,0	1,1	0,6
Metropolitana	33,4	9,8	43,2	1,8	1,1
Promedio	35,5	8,0	43,4	1,2	0,6

Fuente: Elaboración propia con base SII e INE, población por región.

CUADRO 7 | VENTAS ANUALES POR TAMAÑO DE EMPRESA (MILES DE MILLONES DE PESOS DEL AÑO 2008)

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Total
1999	5.014	3,71	13.954	10,33	18.967	14,04	13.154	9,74	102.989	76,23	135.110
2000	5.148	3,40	14.365	9,49	19.513	12,89	13.566	8,96	118.274	78,14	151.353
2001	5.190	3,28	14.737	9,32	19.928	12,60	13.939	8,82	124.257	78,58	158.124
2002	5.407	3,21	15.217	9,05	20.625	12,26	14.395	8,56	133.186	79,18	168.206
2003	5.535	3,01	15.775	8,58	21.309	11,58	15.013	8,16	147.618	80,25	183.941
2004	5.617	2,74	16.349	7,97	21.966	10,71	16.082	7,84	167.134	81,46	205.182
2005	5.733	2,54	17.276	7,66	23.009	10,20	17.308	7,67	185.339	82,13	225.656
2006	5.825	2,10	18.030	6,51	23.855	8,62	17.960	6,49	235.042	84,90	276.857
2007	5.902	2,16	19.094	6,98	24.996	9,13	19.220	7,02	229.416	83,84	273.632
2008	5.987	1,80	19.777	5,95	25.764	7,75	20.125	6,06	286.357	86,19	332.246

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII

y Coquimbo. La presencia de las MIPES en la Región Metropolitana es levemente inferior al promedio (Cuadro 6).

PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS Y LAS EXPORTACIONES

Se observa una creciente concentración de las ventas en las medianas y grandes empresas a lo largo del tiempo. La participación de las MIPES formales en las ventas totales del país ha descendido de 10,2% en 2005 a 7,8% en 2008, tendencia a la baja que viene desde 1999. Estos datos no im-

plican una caída en términos absolutos de las ventas de las micro y pequeñas empresas formales, sino un crecimiento menos pronunciado de ellas. El Cuadro 7 muestra que las ventas de las MIPES formales, en moneda constante, aumentaron un 12% en el período 2005-2008 y un 36% en el período 1999-2008. La tasa media anual de crecimiento de las ventas de las MIPES formales es de 2,8% y 3,1% para ambos períodos, respectivamente.

Por su parte, las ventas de las grandes empresas aumentaron en un 55% en el período 2005-2008 y en un 180% en el período

1999-2008. Lo anterior significa que las tasas medias anuales de crecimiento de las ventas de las grandes empresas fueron de 10% y 11%, respectivamente, por lo que se puede apreciar la gran diferencia de dinamismo para ambos segmentos de empresas. El crecimiento de las grandes empresas es atribuible en gran medida a los altos precios de cobre y otros minerales y al éxito de un gran número de ellas tanto en el mercado interior como exterior.

Para cambiar la tendencia hacia la concentración económica se necesitan políticas efectivas para mejorar la productividad en

CUADRO 8 | VENTAS ANUALES PROMEDIOS POR TAMAÑO DE EMPRESAS FORMALES (MILLONES DE PESOS DEL AÑO 2008)

Año	Micro	Pequeña	MIPES	Mediana	Grande	Total
1999	9,2	147,7	29,6	980,6	16.378,6	204,8
2000	9,3	147,3	29,9	978,7	18.118,0	224,7
2001	9,2	148,5	30,0	986,6	18.192,8	230,6
2002	9,3	147,6	30,2	986,4	18.969,7	238,5
2003	9,4	148,2	30,7	995,7	20.021,4	256,7
2004	9,6	148,1	31,5	997,3	20.798,2	284,0
2005	9,9	147,9	32,9	995,9	21.264,2	311,4
2006	9,9	149,2	33,7	994,7	24.999,2	376,8
2007	10,1	148,6	34,9	983,7	22.406,1	367,1
2008	10,2	149,3	35,7	982,9	27.220,3	441,9
2008/2005 (% de crecimiento)	3,0	0,9	8,5	-1,3	28,0	41,9
2008/1999 (% de crecimiento)	10,7	1,1	20,6	0,2	66,2	115,8

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII

las MIPES, para facilitar el acceso a los mercados internos y externos y para mejorar la integración de las pequeñas unidades productivas en las cadenas de valor.

El análisis de las *ventas promedio por empresa* tanto a nivel del período 2005-2008 y 1999-2008 indica que el crecimiento de la pequeña y mediana empresa ha sido modesto en ambos períodos. Es más, en los últimos años, *las ventas promedio por empresa* de la mediana empresa han experimentado un decrecimiento. La gran empresa ha aumentado sus *ventas promedio por empresa* en 66,2% en 10 años y en 28% en los 4 últimos años. La microempresa ha aumentado sus *ventas promedio por empresa* en 10% en 10 años y en 3% en los últimos 4 años. Lo que da cuenta de una situación bastante polar, de una economía sin imbricaciones, sin un tejido productivo denso, con vasos comunicantes donde crezcan sus diferentes componentes a ritmos similares más acompasadamente, como sucede en las economías con mayor valor agregado y grados superiores de integración productiva.

El cuadro 9 muestra la importante participación de las MIPES en las ventas totales en regiones en comparación con la Región Metropolitana. Las regiones donde las MIPES contribuyen más son Temuco

CUADRO 9 PARTICIPACIÓN DE LA MIPE FORMAL EN LAS VENTAS TOTALES POR REGIÓN, AÑO 2008 (MILLONES DE PESOS DE 2008)					
Región	Micro	Pequeña	MIPE	Ventas Totales	Participación %
Arica y Parinacota	80.561	167.219	247.780	919.413	26,9
Tarapacá	100.669	359.286	459.955	4.101.986	11,2
Antofagasta	183.403	610.135	793.538	6.435.004	12,3
Atacama	91.328	289.887	381.215	3.187.450	12,0
Coquimbo	226.622	555.998	782.620	2.835.988	27,6
Valparaíso	619.105	1.743.189	2.362.294	21.131.381	11,2
O'Higgins	329.511	868.086	1.197.597	7.015.826	17,1
Maule	391.345	975.723	1.367.069	4.369.643	31,3
Bío Bío	629.672	1.757.084	2.386.756	14.224.323	16,8
Temuco	276.751	730.756	1.007.507	2.963.538	34,0
Los Ríos	123.993	338.860	462.853	1.750.352	26,4
Los Lagos	305.687	944.667	1.250.354	6.859.494	18,2
Aysén	44.049	104.925	148.974	593.801	25,1
Magallanes	72.890	199.840	272.730	1.154.458	23,6
Metropolitana	2.510.614	10.131.713	12.642.327	254.702.612	5,0
Sin región ⁽¹⁾	484	*****	484	*****	*****
Total país	5.986.684	19.777.368	25.764.052	332.245.269	7,8

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de SII
 (1) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. Los totales generales no incluyen los montos con *****.

(34%), Maule (31%) y Coquimbo (28%). Cabe destacar que estos porcentajes solamente incluyen las contribuciones de las MIPES formales.

Exportaciones en las MIPES

El cuadro 10 muestra un decrecimiento en la participación relativa de las MIPES en las exportaciones, aunque un crecimiento en términos absolutos. En todo caso, de una u otra forma las exportaciones directas de las MIPES continúan siendo bastante mar-

ginales. Cabe destacar que es difícil pesquisar el valor real de las exportaciones de las MIPES, ya que una parte importante de ellas no se hace en forma directa sino a través de terceros. Por lo tanto, no quedan registradas por el Servicio General de Aduanas bajo su RUT. Esta es una forma que se puede calificar de *exportación indirecta*. También existen *exportadores mixtos*, que exportan una parte de sus ventas directamente y otra vía terceros, por lo que la información de Aduanas subvalúa el

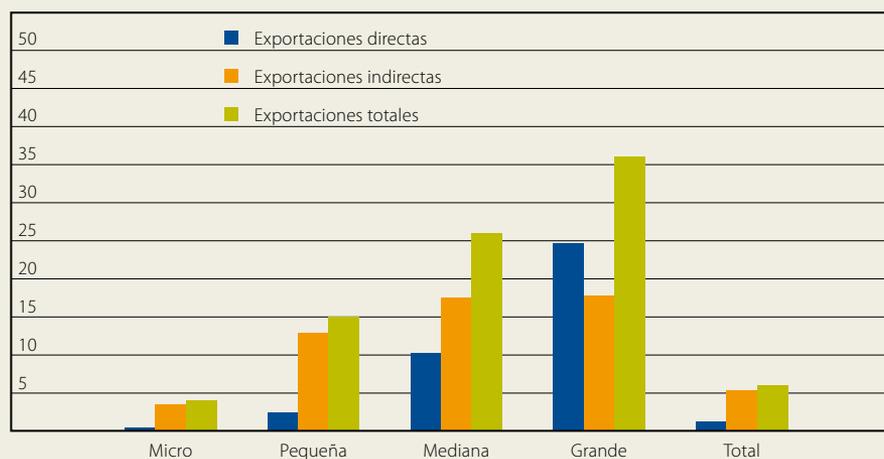
CUADRO 10 | PARTICIPACIÓN MIPE EN LAS EXPORTACIONES (FOB EN MILES DE DÓLARES SIN IVA)

Año	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	No clasificados**	%	Total
2002	163.813	0,9	488.288	2,8	16.752.542	96,2	12.838	0,1	17.417.481
2003	173.049	0,9	512.665	2,6	19.384.148	96,5	15.704	0,1	20.085.566
2004	196.262	0,6	584.169	1,9	30.109.293	97,4	16.016	0,1	30.905.740
2005	208.624	0,5	667.948	1,7	37.711.042	97,7	7.110	0,0	38.594.724
2006	228.079	0,4	713.142	1,3	54.928.502	98,3	11.249	0,0	55.880.972
2007	247.763	0,4	829.028	1,3	62.969.692	95,8	1.684.376	2,6	65.730.859
2008	301.818	0,4	1.068.974	1,5	67.627.448	97,9	46.901	0,1	69.045.141

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Aduanas - SII.

** Exportadores incluidos en el listado de aduanas, pero que no tienen asociado un tramo de venta en las bases del SII.

GRÁFICO 1 | PORCENTAJE DE EMPRESAS EXPORTADORAS POR TAMAÑO



Fuente: Encuesta Longitudinal Empresarial, Ministerio de Economía, 2009.

valor real de sus exportaciones. También existen MIPES que participan de cadenas productivas, en que la empresa líder es la *exportadora directa*. Otra situación, es la de empresas que participan en consorcios de exportación –como es el caso de las viñas emergentes– donde han creado una organización que se hace cargo específicamente de la función exportadora para un conjunto de pequeñas empresas, no apareciendo ninguna de ellas exportando directamente, aunque mayoritariamente estén dedicadas al mercado externo. Esta situación sucede frecuentemente en el sector de la agroindustria. Todos estos casos califican dentro de las *exportaciones indirectas*. Habitualmente las estadísticas disponibles entregan sólo las *exportaciones directas*, siendo la otra parte bastante importante en la MIPE y pudiéndose llegar a ella fundamentalmente vía encuestas. Pero el tema planteado –de *exportaciones directas e indirectas*– no es sólo un asunto de registros estadísticos, sino también de estrategias y formas de organización para abordar el mercado externo. Por factores de carácter estructural facilita más para determinados tamaños de empresas, llegar a los mercados externos por la vía de la exportación indirecta que la directa.

Según la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE), un estudio con una muestra efectiva de 10.261 unidades productivas



que se realizó en los años 2007 y 2008, el 4% de las micro y el 15% de las pequeñas empresas exportaron directa o indirectamente. Si se observa más detenidamente el Gráfico 1, se puede ver que sólo el 0,4% de las microempresas *exportaron directamente* y el 2,4% de las pequeñas, y todo el resto lo hizo *indirectamente*. Lo anterior confirma lo que señalan otros estudios en el área³ respecto a las MIPES y la *exportación directa*, de que existe un “*umbral mínimo de tamaño para lograr escalas de operación, tanto desde el punto de vista productivo como comercial, que le permita una inserción*

externa sustentable en el mediano plazo”⁴. En el mismo estudio citado se constata empíricamente que el 70% de las empresas bajo US\$ 620.000 de ventas anuales no tuvieron éxito exportador. Por lo tanto, es importante tener en cuenta estas constataciones en las estrategias de promoción de exportaciones en la MIPE. El camino de las *exportaciones indirectas* –de encadenamientos productivos o de consorcios, etc.– donde se comparten estructuras comerciales y a veces, productivas-operacionales con otras empresas parece ser un camino mucho más adecuado para enfrentar estos proce-

sos, que las *exportaciones directas*, que son bastante más demandantes en esfuerzos financieros y organizativos. Por lo menos, también lo confirma así parte de la experiencia exportadora europea de pequeña empresa, especialmente en el caso italiano e irlandés. Adicionalmente, en el período 2005-2009, la extrema volatilidad de la tasa de cambio, con fluctuaciones hasta de un 20%, hace muy difícil a empresas con una estructura financiera débil, poder resistir ese tipo de situaciones. Se requiere una mínima escala de tamaño para enfrentar estos embates.

CUADRO 11 CHILE: ESTRUCTURA DEL EMPLEO, AÑO 2006			
Categoría	Nº de ocupados	Porcentaje ⁽⁵⁾	Porcentaje ⁽⁶⁾
Trabajadores por cuenta propia	1.338.356	20,34	24,05
Otros Sector Privado ⁽¹⁾	4.227.538	64,26	75,95
Subtotal empresas	5.565.894	84,61	100,00
Sector público más FFAA. ⁽³⁾	644.621	9,80	
Servicio Domestico ⁽²⁾	367.810	5,59	
Total ⁽⁴⁾	6.578.325	100,00	

Fuente: SERCOTEC con base en Encuesta Casen 2006
 (1) Incluye empleador o patrón, obrero o empleado, familiar no remunerado
 (2) Puertas adentro y puertas afuera
 (3) Incluye empleados de instituciones públicas, empleados de empresas públicas y de FFAA y de orden
 (4) No incluyen los que no saben su categoría
 (5) Porcentaje sobre el total de ocupados
 (6) Porcentaje sobre el total de ocupados en unidades productivas

3 FUNDES. “Buenas prácticas de las PYMES Exportadoras Exitosas PYMEX: El Caso Chileno”. (2004)

4 Id.



CUADRO 12 | ESTRUCTURA DEL EMPLEO POR TAMAÑO DE EMPRESA, AÑO 2006

Tamaño	TCP ⁽¹⁾	POE ⁽²⁾	Empleados remunerados	Familiar no remunerado	Total	%
Microempresa ⁽³⁾	1.289.787	146.130	811.510	53.270	2.300.697	41,34
Pequeña empresa ⁽⁴⁾	71	33.268	886.739	762	920.840	16,54
Subtotal MIPE	1.289.858	179.398	1.698.249	54.032	3.221.537	57,88
Mediana ⁽⁵⁾		7.816	690.505	757	699.078	12,56
Grande ⁽⁶⁾		4.483	1.114.020	393	1.118.896	20,10
Subtotal M y G	0	12.299	1.804.525	1.150	1.817.974	32,66
No sabe	48.498	10.296	462.629	4.960	526.383	9,46
Total	1.338.356	201.993	3.965.403	60.142	5.565.894	100,00

Fuente: Casen 2006

(1) Trabajador por cuenta propia

(2) Patrón o empleador

(3) Entre 1 y 9 trabajadores

(4) Entre 10 y 49 trabajadores

(5) Entre 50 y 199 trabajadores

(6) 200 y más trabajadores

CUADRO 13 | DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS FORMALS Y INFORMALES, AÑO 2006

Tamaño	Número de empresas	(%)
Microempresa ⁽¹⁾	1.392.028	90,4
Pequeña empresa ⁽²⁾	120.863	7,8
MIPE	1.512.891	98,2
Mediana ⁽²⁾	18.056	1,2
Grande ⁽²⁾	9.402	0,6
Mediana y grande	27.458	1,8
Total ⁽³⁾	1.540.349	100,0

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de SII y Casen 2006

(1) Incluye unidades formales y informales

(2) Empresas formales según SII

(3) Número total de unidades productivas equivalente a la suma de las categorías TCP y POE según Casen 2006

EL EMPLEO EN LA MIPE

La población ocupada, según la Encuesta CASEN, ascendió de 5,96 millones en 2003 a 6,58 millones en 2006. De ellos, más de 5,5 millones se desempeñaban en unidades productivas privadas, lo que corresponde a un incremento de más de 932 mil personas en comparación con 2003. Las mujeres representaron el 35% del total de la ocupación en el año 2006.

El cuadro 12 muestra la distribución del empleo por tamaño de empresa y por categoría ocupacional, incluyendo las unidades productivas formales e informales. Cabe señalar que la Encuesta CASEN, a diferencia del Servicio de Impuestos Internos (SII), usa el número de trabajadores para definir el tamaño de la empresa. Según la definición de CASEN, la microempresa tiene entre 1 y 9 ocupados y la pequeña empresa entre 10 y 49 ocupados.

Se constata que las MIPES proporcionaban más de 3,2 millones de empleos en el año 2006, equivalente al 58% de la ocupación privada⁵ y al 49% de la ocupación total en Chile. El 42% de la ocupación privada es de la responsabilidad de las medianas y grandes empresas, bajo el supuesto de

que en este estrato se ubican las personas que desconocían el tamaño de la empresa en la que trabajan.

Según la Encuesta CASEN, el número total de las unidades productivas equivale a las suma de las categorías TCP y POE y asciende a 1.540.349 en 2006. Si a este número se le resta el número de empresas formales registradas con el Servicio de Impuestos Internos en el mismo año, se obtiene un número de 805.564 unidades productivas informales. Se hace la hipótesis razonable que todas estas unidades son microempresas. Sumando estas 805.564 unidades con el número de microempresas formales del cuadro 1 (586.464), se llega a un total de 1.392.028 microempresas en el año 2006.

El cuadro 13 incorpora las empresas informales a partir de las estimaciones realizadas con la información entregada por la CASEN (2006). Estas 805 mil *microempresas informales*, en su mayor parte están constituidas por *trabajadores por cuenta propia*. La situación de informalidad de estas empresas dificulta su crecimiento, contribuye a la precariedad del trabajo y generalmente, introduce competencia desleal en el mercado. Habitualmente son

estrategias de subsistencia de los sectores con menores ingresos y tanto los costos de formalización, como la falta de incentivos para hacerlo, conspiran en contra de la regularización de estas unidades productivas. En estos últimos años se ha desarrollado un conjunto de iniciativas para promover la formalización de las microempresas, como la Ley de Microempresas Familiares, la Ley de Simplificación Tributaria y los trámites simplificados para la creación de las empresas. El recientemente promulgado Estatuto PYME conlleva otro conjunto de medidas para facilitar el inicio y la operación de las empresas de menor tamaño. Se espera que en los próximos años se aplique masivamente ya que la informalidad sigue planteando un desafío muy grande para el país.

Según los datos de la Encuesta Longitudinal de Empresas⁶, del universo total de empresas el 34% es liderada por mujeres, las que en promedio tienen 14 años de experiencia laboral y en torno a 50 años de edad. El porcentaje de las micro y pequeñas empresas lideradas por mujeres es de 37,4 y 19,6%, respectivamente.

La participación de las mujeres en las empresas como ocupadas es relativamente

5 Para llegar a esta cifra queda excluido de la ocupación privada el servicio doméstico.

6 Encuesta Longitudinal Empresarial, Ministerio de Economía, 2009.


CUADRO 14 | DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA SEGÚN CATEGORÍA Y TRAMOS DE INGRESOS, AÑO 2006

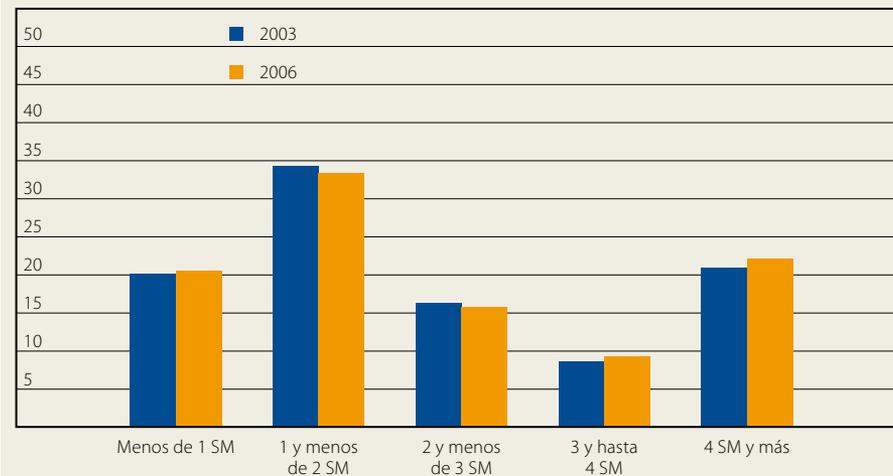
Tramos de ingreso	POE ⁽¹⁾		TCP ⁽²⁾		Empleado dependiente		Total Ocupados	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	4.912	3,4	260.709	21,0	180.325	22,6	445.946	20,5
1 y menos de 2 SM	10.147	7,1	271.442	21,9	435.695	54,7	717.284	32,9
2 y menos de 3 SM	13.081	9,2	227.802	18,4	103.398	13,0	344.281	15,8
3 y hasta 4 SM	13.912	9,8	151.201	12,2	33.974	4,3	199.087	9,1
4 SM y más	100.395	70,5	327.995	26,5	43.809	5,5	472.199	21,7
Total ⁽³⁾	142.447	100,0	1.239.149	100,0	797.201	100,0	2.178.797	100,0

Fuente: Casen 2006

(1) Patrón o Empleador

(2) Trabajador por cuenta propia

(3) La diferencia entra las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 12 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

GRÁFICO 2 | DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS EN LA MICROEMPRESA POR TRAMOS DE INGRESO


Fuente: CASEN 2003 y 2006.

CUADRO 15 | DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS EN LA PEQUEÑA EMPRESA SEGÚN CATEGORÍA Y TRAMOS DE INGRESOS, AÑO 2006

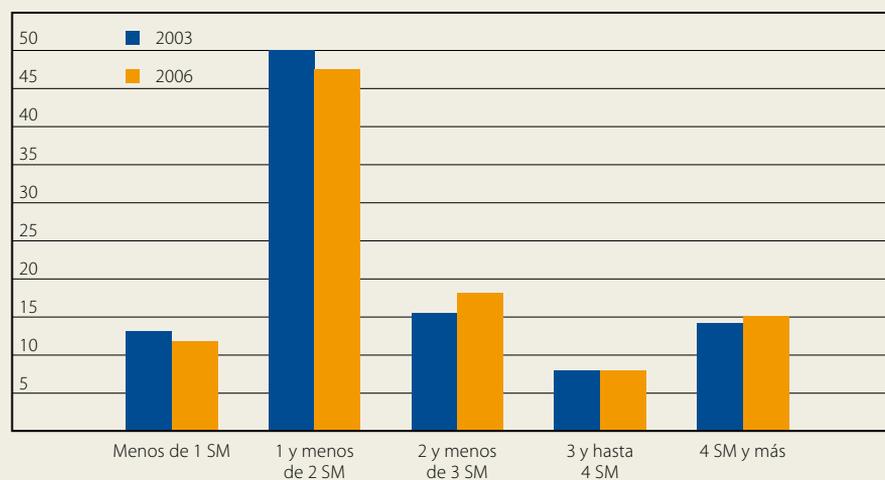
Tramos de ingreso	POE ⁽¹⁾		Empleado dependiente		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	535	1,7	105.241	12,1	105.776	11,7
1 y menos de 2 SM	539	1,7	427.615	49,1	428.154	47,4
2 y menos de 3 SM	1.122	3,5	162.925	18,7	164.047	18,2
3 y hasta 4 SM	1.129	3,5	69.555	8	70.684	7,8
4 SM y más	28.922	89,7	106.202	12,2	135.124	15,0
Total ⁽²⁾	32.247	100,0	871.538	100,0	903.785	100,0

Fuente: Casen 2006

(1) Patron o Empleador

(2) La diferencia entra las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 12 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

GRÁFICO 3 | DISTRIBUCIÓN DE OCUPADOS DE LA PEQUEÑA EMPRESA POR TRAMOS DE INGRESO



Fuente: CASEN 2003 y 2006.



CUADRO 16 | EVOLUCIÓN DE LA POBREZA EN LA MICROEMPRESA

Situación	1996	%	2000	%	2003	%	2006	%
Indigente	74.314	3,2	60.669	2,9	51.301	2,3	32.163	1,4
Pobre (no indigente)	281.807	12,1	233.540	11,0	193.733	8,5	143.072	6,2
Pobreza	356.121	15,3	294.209	13,9	245.034	10,8	175.235	7,6
No pobre	1.971.403	84,7	1.829.359	86,1	2.030.993	89,2	2.125.287	92,4
Total ⁽¹⁾	2.329.520	100,0	2.125.568	100,0	2.278.030	100,0	2.300.522	100,0

Fuente: Casen años 1996, 2000, 2003, 2006

(1) La diferencia entra las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 12 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

CUADRO 17 | SITUACIÓN DE LA POBREZA EN LA MICROEMPRESA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, AÑO 2008

Situación	TCP		POE		Empleado privado		Familiar no remunerado		Total general	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Nº	%
Indigente	16.824	1,3	615	0,4	14.009	1,7	715	1,3	32.163	1,4
Pobre	67.799	5,3	1.094	0,7	71.580	8,8	2.599	4,9	143.072	6,2
No pobre	1.205.099	93,4	144.421	98,8	725.811	89,5	49.956	93,8	2.125.287	92,4
Total ⁽¹⁾	1.289.722	100,0	146.130	100,0	811.400	100,0	53.270	100,0	2.300.522	100,0

Fuente: Casen años 1996, 2000, 2003, 2006

(1) La diferencia entra las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 12 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

CUADRO 18 | EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PARTICIPANTES EN LOS SISTEMAS DE SALUD EN LA MICROEMPRESA

	1996	%	2000	%	2003	%	2006	%
Indigente	599.770	26,1	561.352	26,4	773.024	34,0	793.625	34,5
Sistema público	781.062	33,9	849.937	40,0	890.692	39,1	962.732	41,8
Isapres	383.962	16,7	246.380	11,6	212.256	9,3	187.161	8,1
Particular	466.860	20,3	417.632	19,7	340.064	14,9	276.721	12,0
Otro	69.766	3,0	48.335	2,3	59.996	2,6	80.525	3,5
Total ⁽¹⁾	2.301.420	100,0	2.123.636	100,0	2.276.032	100,0	2.300.764	100,0

Fuente: Casen años 1996, 2000, 2003, 2006

(1) La diferencia entra las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 12 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

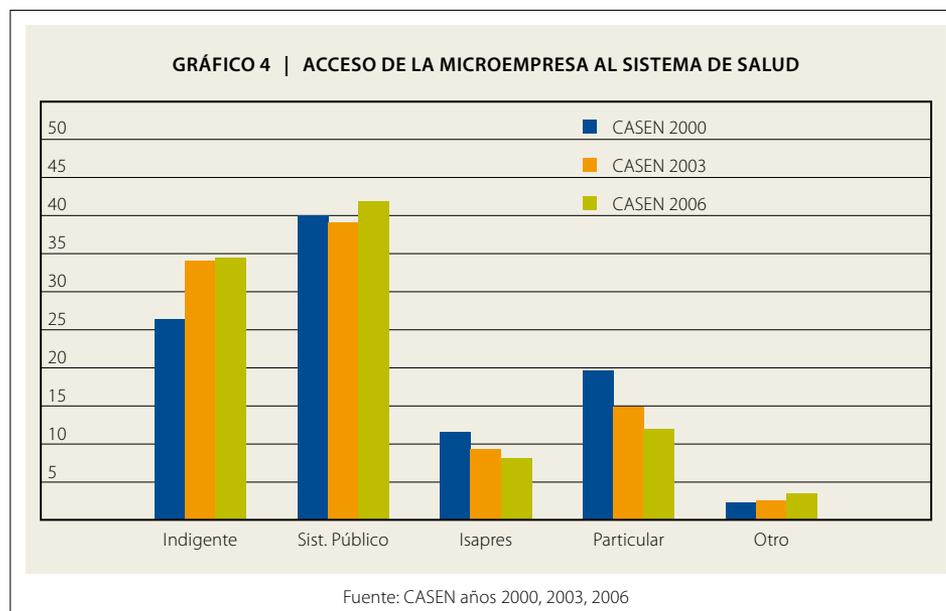
constante para todos los tamaños, destacando la mayor proporción de mujeres que hombres en empresas grandes. Debido a la mejor cobertura de seguridad social en las grandes empresas, se produce una brecha a favor de las mujeres en estos indicadores⁷.

En el año 2006 el 55% de los ocupados en las MIPES registraba ingresos inferiores a dos salarios mínimos (270.000 pesos) y el 18% reconocía ingresos bajo el salario mínimo (135.000 pesos). A su vez, los empleados dependientes en las micro-em-

presas tenían los niveles de ingresos más bajos: un 77% con ingresos inferiores a dos salarios mínimos y un 23%, con menos de un salario mínimo. Estas cifras han mejorado levemente desde 2003 cuando más del 80% de los trabajadores en las microempresas registraba ingresos por debajo de dos salarios mínimos. Cabe destacar que los salarios mínimos reales aumentaron 7,5% entre 2003 y 2006⁸. Aunque los ingresos promedios de los ocupados en las MIPES son significativamente menores que el ingreso mensual promedio del conjunto de los trabajado-

res chilenos que era de 309.501 pesos en 2006, se observa una tendencia positiva en los ingresos reales.

La tasa de pobreza de los ocupados en las microempresas descendió al pasar del 10,8% en el año 2003 a 7,6% en 2006. En el mismo año 2006 la tasa de pobreza a nivel nacional era de 13,7%. Dentro del sector de la microempresa, la pobreza afecta sobre todo a los cuentapropistas y a los empleados. La pobreza afecta solamente a un 1,1% de los patrones y empleadores en el sector.



7 OIT. Distribución y mercado de trabajo: Un vínculo ineludible. Gerhard Reinecke y Maria Elena Valenzuela, 2008.

8 OIT, Gerhard Reinecke y Jacobo Velasco, Informe de Empleo Chile 2006.



CUADRO 19 | TASA DE CREACIÓN DE EMPRESAS (%)

Tramo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	13,94	14,43	14,83	16,25	15,28	15,25	15,16	15,40	15,07
Pequeña	4,31	4,28	4,31	5,63	4,38	4,32	4,35	4,35	4,49
Mediana	2,45	2,41	2,45	2,37	1,91	2,02	2,12	2,17	2,22
Grande	1,21	1,61	1,46	1,17	1,14	1,14	1,33	1,51	1,32
Sin Ventas ⁽¹⁾	18,43	17,89	18,93	26,26	20,06	25,72	17,6	17,67	20,32
Total	13,28	13,43	13,86	16,10	14,15	15,02	13,69	13,83	14,17

Fuente: La Dinámica Empresarial en Chile (1999-2006), mayo 2008

(1) Son aquellas empresas formales que al momento del análisis tributaron 0 pesos en ventas, pero no habían sido eliminadas por el SII.

CUADRO 20 | TASA DE DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS (%)

Tramo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Micro	11,72	11,95	12,50	12,85	12,43	12,57	11,43	12,11
Pequeña	1,82	2,07	2,04	2,26	2,08	1,98	1,81	2,02
Mediana	1,27	1,12	1,16	1,10	0,95	0,83	0,74	1,06
Grande	1,03	1,33	0,89	1,00	0,75	0,96	0,62	0,97
Sin Ventas ⁽¹⁾	27,18	25,61	31,46	36,15	26,63	23,34	25,61	27,71
Total	12,93	12,64	13,87	14,81	12,68	12,48	12,10	13,00

Fuente: La Dinámica Empresarial en Chile (1999-2006), mayo 2008

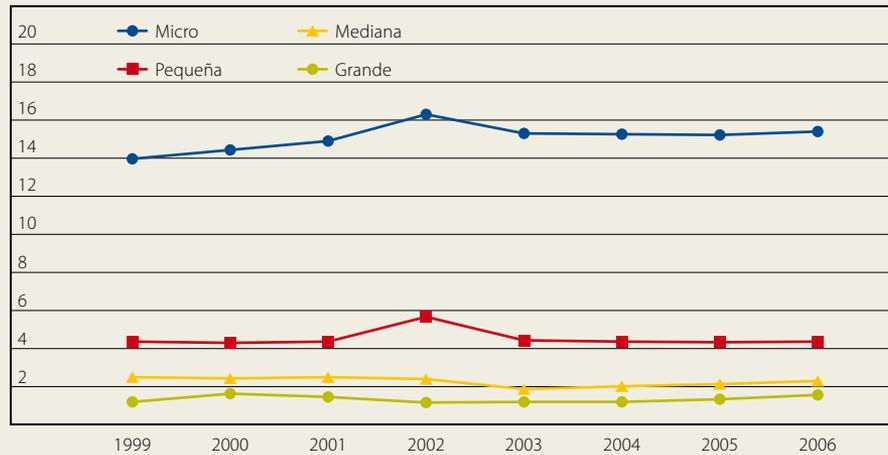
(1) Son aquellas empresas formales que al momento del análisis tributaron 0 pesos en ventas, pero no habían sido eliminadas por el SII.

CUADRO 21 | TASA NETA DE CREACIÓN DE EMPRESAS (%)

Tramo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Micro	2,22	2,48	2,33	3,40	2,85	2,68	3,73	2,81
Pequeña	2,49	2,21	2,27	3,37	2,3	2,34	2,54	2,50
Mediana	1,18	1,29	1,29	1,27	0,96	1,19	1,38	1,22
Grande	0,18	0,28	0,57	0,17	0,39	0,18	0,71	0,35
Sin Ventas	-8,75	-7,72	-12,53	-9,89	-6,57	2,38	-8,01	-7,30
Total	0,35	0,79	-0,01	1,29	1,47	2,54	1,59	1,15

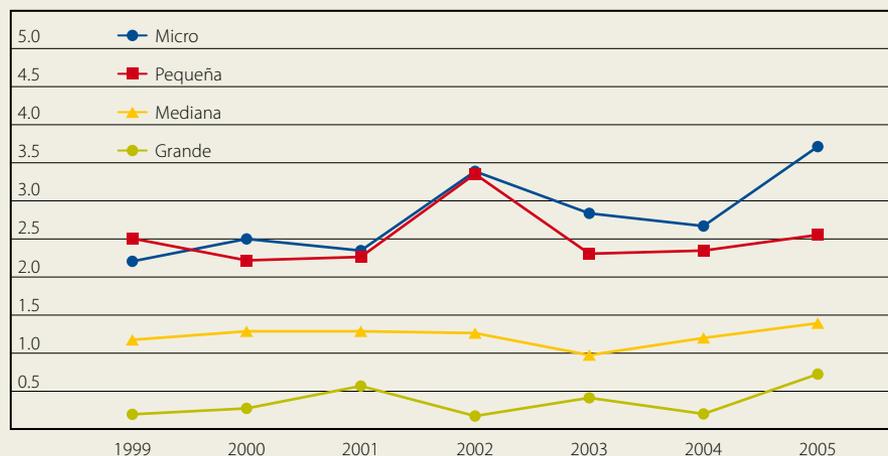
Fuente: Elaboración propia sobre la base del estudio "La Dinámica Empresarial en Chile (1999-2006)", mayo 2008

GRÁFICO 5 | EVOLUCIÓN DE LA TASA DE CREACIÓN DE EMPRESAS



Fuente: La Dinámica Empresarial en Chile, mayo 2008

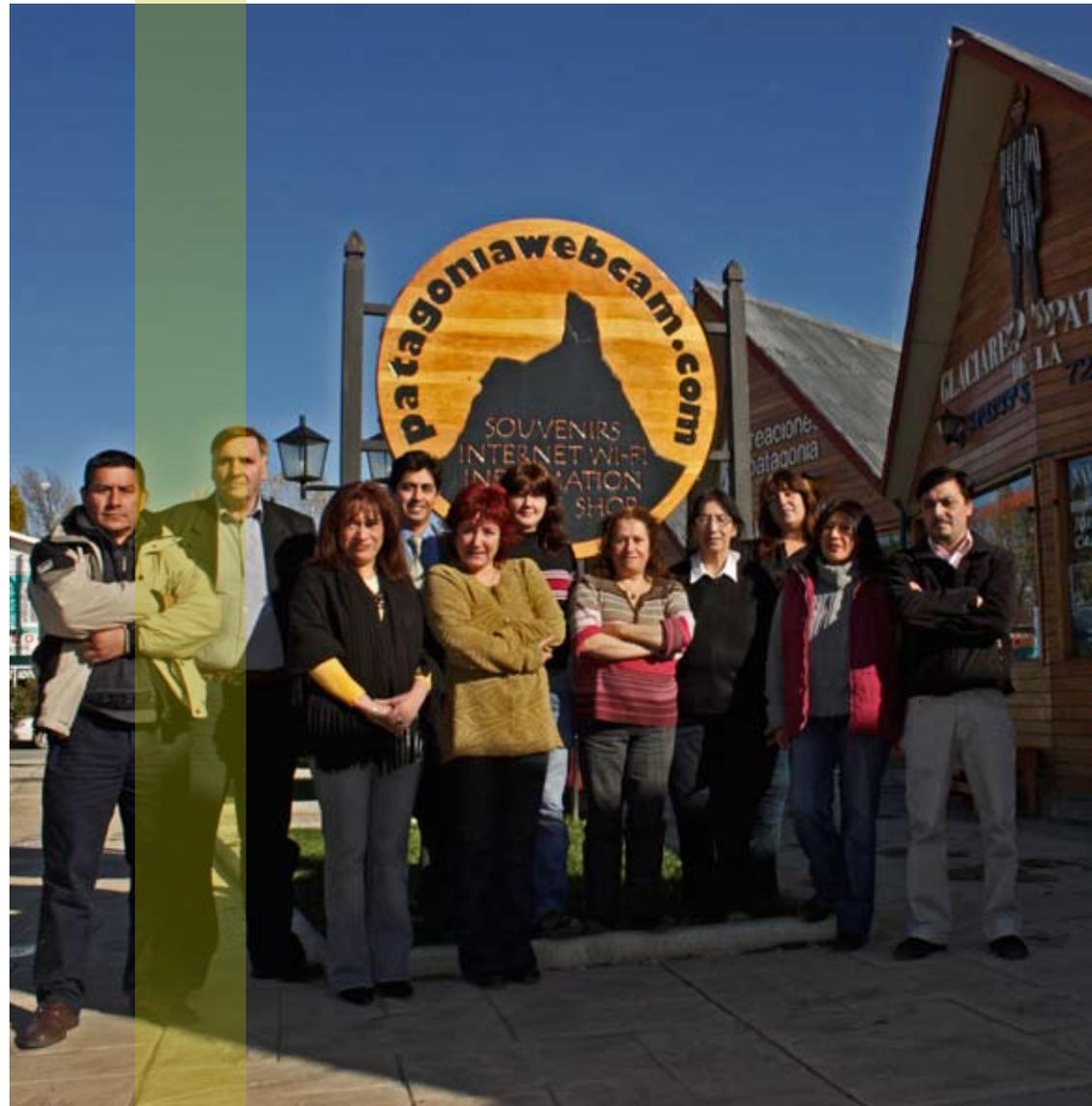
GRÁFICO 6 | TASA NETA DE CREACIÓN DE EMPRESAS



Fuente: La Dinámica Empresarial en Chile, mayo 2008

La Encuesta Laboral 2008⁹ revela que mientras mayor es la envergadura de la empresa, menor es la proporción del personal contratado por tiempo indefinido. El 87,5% del personal directo de las microempresas y el 77,4% del de las pequeñas empresas está contratado por tiempo indefinido. Esta situación contrasta con la de las grandes empresas que contratan el 30% del personal directo por tiempo determinado, a plazo o por faena determinado.

Como la Encuesta Laboral se realizó en un entorno económico dominado por la crisis económica, da una idea de la estabilidad del empleo en las MIPES en esta época. El porcentaje de las empresas formales que debieron despedir trabajadores como medida para enfrentar la crisis, es de 19,8% para las micro y de 19,1% para las pequeñas empresas. El porcentaje de medianas y grandes empresas que desvincularon a trabajadores en la misma época era de 28,4% y 27,8%, respectivamente. Estas cifras indican que el sector de las MIPES, a pesar de sus bajos ingresos, jugó un papel importante en estabilizar la situación del empleo durante la crisis.



9 Informe de Resultados Sexta Encuesta Laboral 2008, Dirección del Trabajo, 2009.

CUADRO 22 | MATRIZ DE TRANSICIÓN EN PORCENTAJE DESDE 1999 HASTA 2006 (T A T+7)

	En t+7	Inactiva (%)	Micro (%)	Pequeña (%)	Mediana (%)	Grande (%)	Muere (%)	Total	Total
En t	Inactiva	17,14	14,13	1,88	0,28	0,15	66,41	136.271	100,00
	Micro	6,25	41,76	4,47	0,18	0,05	47,30	545.516	100,00
	Pequeña	7,14	19,55	40,35	5,31	0,73	26,92	94.478	100,00
	Mediana	7,40	7,58	16,10	34,05	15,18	19,70	13.414	100,00
	Grande	4,95	4,55	5,68	9,61	59,81	15,51	6.288	100,00
	Nace	17,18	69,40	11,58	1,42	0,53	0,00	460.524	100,00

Fuente: La Dinámica Empresarial en Chile (1999-2006), mayo 2008

La alta tasa de informalidad en la MIPE implica una baja tasa de ocupados que cotizan en la seguridad social. En 2006, sólo un 8,1% de los ocupados en la microempresa cotizaba en Isapres. El 41,8% de los ocupados accedían al sistema de salud público mediante el co-pago de la atención médica y el 34,5% por su situación de indigencia o pobreza recibía atención gratuita financiada íntegramente por el Fondo Nacional de Salud.

LA DINÁMICA DE LA MIPE

El sector MIPE muestra altas tasas de natalidad y mortalidad en comparación con las empresas de mayor tamaño. La tasa de creación de microempresas alcanza un promedio de 15% durante el período 1999-2006. Dicha tasa corresponde al porcentaje de microempresas que nace –y se registra con el Servicio de Impuestos Inter-

nos– durante el año, sobre el universo de microempresas registradas para ese año. Como se puede esperar, la microempresa tiene también la tasa de destrucción más alta, igual al 12% en el mismo período.

En el año 2006 la tasa de creación de microempresas era de 15,4% y la de pequeñas empresas de 4,4%, en comparación con una tasa de creación de gran empresa de 1,5%. Las mayores tasas de destrucción también corresponden a las microempresas, resultado que sugiere que gran parte de los nuevos entrantes en este estrato no sobreviven en el tiempo.

La tasa neta de creación de microempresas, es decir la diferencia entre las tasas de creación y destrucción de empresas, es positiva y más alta que la de los otros tramos, alcanzando en promedio para el período bajo análisis a 2,8% y para la gran

empresa a 0,4%. Todos los tramos, salvo las empresas sin ventas, mantienen una tasa neta de creación positiva en el tiempo.

Según la Encuesta Longitudinal de Empresas, la microempresa tiene un promedio de 10,6 años de antigüedad, en comparación con 12,2 años de la pequeña empresa, 13,7 años de la mediana y 17,6 años de la gran empresa. La encuesta señala la importancia del re-emprendimiento, mostrando que el 29% de los microempresarios y el 51% de los pequeños empresarios han tenido un emprendimiento previo.

Los registros de creación y destrucción de empresas permiten la construcción de una matriz de transición que muestra las transiciones de las empresas de una categoría de tamaño a otra en el tiempo. El cuadro 22 presenta la transición de todas las empresas agregadas para el período



CUADRO 23 | PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO PÚBLICO SEGÚN TAMAÑO DE LAS EMPRESAS PROVEEDORES, 2007

Tamaño	N° de empresas que realizaron negocios (mil)	%	Monto órdenes de compra (millones de dólares)	%	Valor promedio por empresa (miles de dólares)
Micro	28.820	65,6	624	14,0	22
Pequeña	10.453	23,8	936	21,0	90
MIPE	39.274	89,4	1.560	35,0	40
Mediana	2.849	6,5	758	17,0	266
Grande	1.841	4,2	2.140	48,0	1.162
Mediana/Grande	4.690	10,7	2.898	65,0	618
Total	43.964	100,0	4.458	100,0	101

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Chile Compra, 2007

1999-2006. Las cifras en este cuadro incluyen las empresas sin ventas.

El cuadro 22 muestra que de las 545.516 microempresas existentes en el año 1999 un 41,76% se ha mantenido como microempresa en el año 2006. Un 4,47% de ellas se han convertido en pequeña empresa. Solamente un 0,18% y un 0,05% se convirtieron en medianas y grandes empresas respectivamente. Un 47,3% de las microempresas del año 1999 ha dejado de existir y un 6,25% se encuentra inactiva. Las cifras anteriores permiten afirmar que sólo el 46% de las microempresas que iniciaron operaciones hace siete años atrás (1999) permanecen activas siete años después (2006). Esta extrema vulnerabilidad de la microempresa es la que pesa en aspectos como el financia-

miento y sus análisis de riesgo. De la observación del mismo cuadro 22 se puede observar que la situación es muy diferente en el caso de la pequeña empresa. Estrategias como las incubadoras de empresas y otras, ponen particular atención en la fase temprana de la empresa, variando sustantivamente las tasas de salida de empresas en sus primeros años.

Por otra parte, aunque son relativamente pocas las microempresas que llegan a ser grandes empresas, es destacable que 273 grandes empresas de 2006 tengan su origen en la microempresa. En el período 1999-2006 murieron 377.578 empresas. El número de empresas que nacieron entre el año 2000 y 2006 y que estaban vivas en 2006 es de 460.524.

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO PÚBLICO

El número de micro y pequeñas empresas inscritas en el portal de ChileCompra alcanzó a 243.756 en el año 2007 o el 34% de las MIPES formales. El número de MIPES que en este año realizó negocios, sin embargo, llegó solamente a 39.273.

El monto de órdenes de compra a las MIPES ha ido en claro ascenso, iniciando en el año 2005 con montos transados por las MIPES que representaron solamente el 19,9% del total. En el año 2007 esa proporción se elevó a un 35% del total, representando 1.560 millones de dólares. Para el año 2008, las adjudicaciones fueron por un 37%, lo que significó compras a las MIPES por aproximadamente 1.860 millones de dólares.

Uno de los hitos fundamentales para mejorar la participación de las micro y pequeñas empresas en ChileCompra fue la creación en 2007 de 16 centros empresariales y puntos de acceso a Chile Compra a lo largo del país: Iquique, Antofagasta, La Serena, Coquimbo, Rancagua, Talca, Chillán, Talcahuano, Angol, Valdivia, Villarrica, Coyhaique, Punta Arenas y Santiago (Maipú, Peñalolén y Santiago Centro)¹⁰. En cada uno de estos espacios, los micro, pequeños y medianos empresarios pueden

acceder a tecnología y capacitación que les permita inscribirse en el portal de ChileCompra y competir por ser uno de los proveedores del Estado.

La participación relativa de los proveedores MIPE es mayor en regiones que en la Región Metropolitana. En los primeros nueve meses de 2009, las MIPES alcanzaron un 57,7% de los montos transados en regiones, mientras en la Región Metropolitana esta participación era de 24,3%¹¹. Los

organismos públicos de regiones aumentaron desde el 37% al 43% su participación en el volumen global de negocios.

Los organismos públicos que más compraron fueron los pertenecientes al sector Salud, con el 33% del monto total, mientras que las instituciones del Gobierno Central representaron el 26%. No obstante, los mayores generadores de negocios fueron las Municipalidades, que concentraron el 44% de las publicaciones de adquisiciones.

10 Chile Compra, 2007.

11 Informe MIPE ChileCompra 2006-2007.



RECURSOS PÚBLICOS PARA FOMENTO PRODUCTIVO

En el año 2009 el sector público puso a disposición de las empresas 407.844 millones de pesos representando el 2% del total del Gasto Público. En el período 2005-2009 entre 49% y 59% de los recursos para el fomento productivo fue destinado a la micro y pequeña empresa.

ÁMBITOS DE ACCIÓN DE LA POLÍTICA DE FOMENTO

Los recursos públicos de fomento productivo son aquellos que el Estado destina para facilitar el proceso de creación de nuevas empresas y para que las empresas crezcan y generen productos y servicios de valor económico. Si están bien diseñados, los instrumentos de fomento productivo no representan un gasto sino una inversión para la sociedad. Los programas de fomento productivo tienen por objetivo mejorar la competitividad de las empresas, su productividad, capacidad emprendedora y de innovación con el fin de contribuir al bienestar de la población. La creación de empleo, una mayor equidad y la disminución de la pobreza son expresión directa de esto último.

En Chile existe una amplia gama de instrumentos de fomento productivo, con diferentes objetivos:

- Facilitar el acceso al financiamiento
- Promover la innovación y la transferencia tecnológica
- Desarrollar la capacidad emprendedora
- Capacitar a los trabajadores en las empresas
- Facilitar el acceso al mercado
- Mejorar la integración de las empresas de menor tamaño en las cadenas de valor
- Estimular la exportación
- Promover la diversificación económica
- Facilitar el acceso a la información
- Estimular la asociatividad
- Desarrollar la economía local





El gobierno de Michelle Bachelet de los años 2006-2010 mantuvo un fuerte compromiso con las empresas de menor tamaño y con el impulso al emprendimiento en el país. El desafío ha sido la creación de un tejido empresarial más amplio e inclusivo, en que los emprendimientos de menor tamaño pasaran a jugar un papel más relevante. Este compromiso se ha traducido en el fortalecimiento del fomento productivo junto con un mejor acceso al financiamiento para las MIPES. Se logró una mayor coordinación de la red de fomento, especialmente en la implementación y supervisión de los instrumentos y servicios a disposición de las empresas. La innovación y el ac-

ceso al financiamiento para la innovación han sido ejes centrales en las políticas de fomento productivo durante los años 2006-2010.

LA RED DE FOMENTO PRODUCTIVO

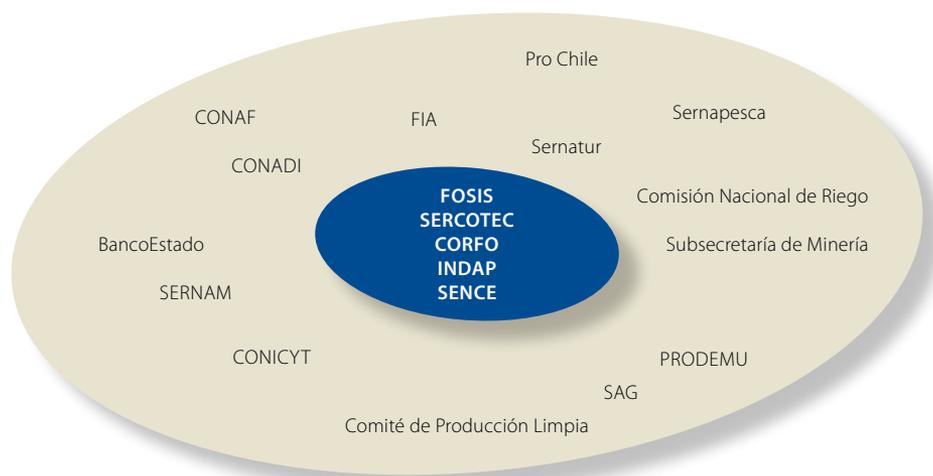
La Red de Fomento Productivo está formada por las diferentes instituciones públicas que disponen de servicios e instrumentos para fomentar y apoyar la creación y el desarrollo de las empresas del país, especialmente aquellas de menor tamaño. La Red de Fomento Productivo es coordinada por el Ministerio de Economía y está integrada por 22 instituciones públicas que ofrecen

servicios e instrumentos de apoyo para todas las áreas productivas a lo largo del país.

Los ministerios directamente involucrados en actividades de fomento productivo son los siguientes:

El **Ministerio de Agricultura**, mediante los diferentes programas que desarrolla el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), la Corporación Nacional Forestal (CONAF), la Comisión Nacional de Riego (CNR), el Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA) y la Fundación para la Innovación Agraria (FIA).

GRÁFICO 7: RED DE FOMENTO PRODUCTIVO



Fuente: Subsecretaría de Economía



El **Ministerio de Economía**, a través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) el Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), el Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR), el Programa de Apoyo a Actividades de Pesca Artesanal de la Subsecretaría de Pesca y el Comité de Producción Limpia (CPL).

El **Ministerio de Planificación** a través del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS).

El **Ministerio de Trabajo y Previsión Social**, a través del Servicio de Capacitación y Empleo (SENCE).

El **Ministerio de Relaciones Exteriores** a través de ProChile, entidad especializada en la promoción de las exportaciones.

La **Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo** (SUBDERE) del Ministerio del Interior, que administra parte del Fondo Nacional de Desarrollo Regional, para proyectos de inversión en fomento productivo de iniciativa de los gobiernos regionales y/o locales.

El **Ministerio de Minería** a través de su Programa de Fomento de la Pequeña y Mediana Minería y las actividades de fo-

mento a la minería que realiza la Empresa Nacional de Minería (ENAMI).

Otras instituciones que forman parte de la Red de Fomento Productivo son el BancoEstado, el Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM), la Fundación de la Promoción y el Desarrollo de la Mujer (PRODEMU), la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena (CONADI) y la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT).

LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN FOMENTO PRODUCTIVO

En el Gobierno de la Presidenta Bachelet el fomento productivo recibió nuevos impulsos con el plan **Chile Emprende Contigo** (2007) y con las medidas presidenciales para paliar la crisis económica (2009).

Chile Emprende Contigo fue un plan integral impulsado en mayo de 2007 para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. Estuvo basado en cinco ejes que apuntaron a mejorar la regulación para las empresas de menor tamaño, fortalecer el financiamiento, mejorar las condiciones para emprender, perfeccionar el mercado y apoyar a empresarios con problemas de endeudamiento.

El plan Chile Emprende Contigo asignó recursos presupuestarios nuevos por US\$ 620 millones de apoyo a la empresa de menor tamaño para el periodo 2007-2010 (ver cuadro 24).

Como **respuesta a la crisis económica** que golpeó el país a principios de 2009, el Gobierno anunció una serie de medidas anticíclicas y pro empleo. Respecto a las PYMEs, el plan reactivador aumentó los recursos del Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), mediante una inyección de 130 millones de dólares. CORFO recibió 200 millones de dólares para apoyar el financiamiento de las pequeñas empresas. El presupuesto de SERCOTEC para Capital Semilla se aumentó en 10 millones de dólares con el objetivo que se beneficiara a 1.600 empresas y a 2.000 emprendedores. Asimismo, las empresas de menor tamaño se beneficiaron del *Acuerdo Nacional por el Empleo, la Capacitación y la Protección Social*. Este acuerdo incluyó: 1) incentivos financieros para la retención de trabajadores; 2) recursos financieros para que los trabajadores mantengan su empleo mientras se capaciten; 3) incentivos al precontrato y la capacitación de trabajadores; 4) un programa de Becas para las mujeres trabajadoras en las MIPES; 5) un programa de reconocimiento de aprendizajes previos; y 6) mejor acceso al fondo solidario de cesantía para

CUADRO 24 | PRESUPUESTO CHILE EMPRENDE CONTIGO

Líneas de aporte presupuestario		Millones US\$
Financiamiento	Aumento del Fondo de Inversiones de CORFO	100
	Aumento del Fondo de Cobertura de Garantía para la Inversión (FOGAIN)	100
	Apoyo al desarrollo de las Sociedades de Garantía Reciproca	7
	Formalización del Programa Capital de Riesgo	30
	Financiación de una línea de crédito de mediano y largo plazo del BancoEstado	300
	Subsidio a los costos de transacción de micro-créditos de INDAP y SERCOTEC	15
	Aumento del FOGAPE	30
Emprendimiento, innovación y capacitación	Programas de Fomento CORFO	5
	Programa de Transferencia Tecnológica MIPYME, CORFO	22
	Programa de Digitalización en la Gestión PYMEs, CORFO	5
	Revisión Sistema de Capacitación y Becas MIPE	3
Acceso y Perfeccionamiento de Mercado	Fortalecimiento de la Fiscalía Nacional Económica	3
Total		620

los trabajadores contratados a plazo fijo y por obra o faena.

El cuadro 25 presenta el total de recursos públicos para fomento productivo, correspondiente al período 1990 a 2009. En este análisis están excluidos tanto los recursos prestados como las inversiones públicas en las empresas. Aunque algunos subsidios relacionados al crédito para la empresa de menor tamaño –como las tasas de interés subsidiadas– se deberían considerar como recurso para fomento,

estos montos tampoco están incluidos en este análisis.

Se observa que los recursos para fomento productivo no reembolsables, medidos en moneda de 2009, aumentaron en 195% entre 1990 y 2009 y en 37% entre 2005 y 2009. Excluyendo el reintegro simplificado de exportaciones, los recursos de fomento productivo prácticamente se quintuplicaron en el período 1990-2009.

En el año 2009 el sector público puso a

disposición de las empresas 407.844 millones de pesos (787 millones de dólares) representando el 2% del total del Gasto Público. Aunque por razones metodológicas es difícil hacer una comparación con otros países, el Reino Unido en 2006 gastó 2,6 mil millones de libras¹ (4,8 mil millones de dólares) en fomento productivo para empresas de menor tamaño representando 0,5% del Gasto Público. En México el presupuesto para el desarrollo de las PYMES llegó a 1.717 millones²⁻³ de dólares o 0,8% del Gasto Público en 2006. Cabe se-

1 Supporting Small Business, National Audit Office, 2006

2 Lopez-Acevedo, Gladys and Tinajero, Monica, Mexico: Impact Evaluation of SME Programa, Using Panel Firm Data (January 1, 2010). World Bank Policy Research Working Paper Series, Vol., pp. -, 2010.

3 Estos gastos incluyen los montos no reembolsables de los programas del Ministerio de Economía, del Ministerio de Trabajo, de CONACYT y de los programas de desarrollo empresarial de Nafinsa.



ñar que los montos ejecutados en el año 2009 en Chile fueron considerablemente más altos que los montos presupuestados por las medidas anti-crisis.

La evolución de los recursos para fomento productivo no reembolsables se puede observar en el Gráfico 8.

Desagregación por institución

El cuadro 26 presenta los gastos para el fomento productivo de las instituciones más importantes en términos financieros. Las instituciones que más recursos aportan son SENCE, CORFO, INDAP y FOSIS que en conjunto representan cerca del 69% del total de los recursos públicos destinados al fomento productivo en el período 2005-2009. La franquicia tributaria de SENCE representó el 18% de los recursos para fomento productivo 2005-2009. En el mismo período el Reintegro Simplificado de Exportaciones ha perdido importancia en términos financieros, en concordancia con las reglas de la Organización Mundial de Comercio.

La evolución del gasto en cada una de las partidas destacadas se expone en el Gráfico 9.

En el período 2005-2009 los recursos para el fomento productivo se concentraron fuertemente en el Ministerio de Trabajo y

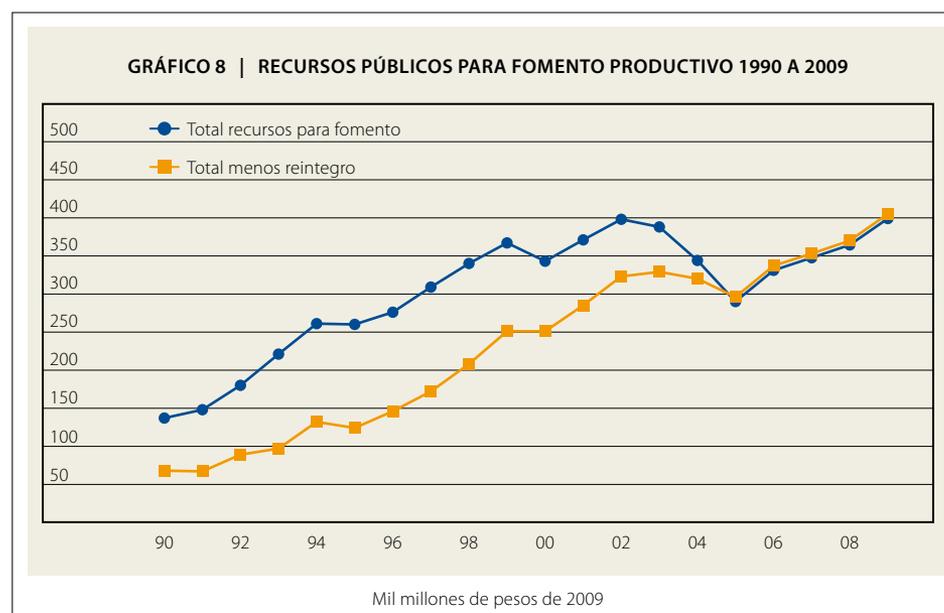
CUADRO 25 RECURSOS PARA FOMENTO PRODUCTIVO NO REEMBOLSABLES (MILLONES DE PESOS, 2009)		
Año	Recursos totales (monto ejecutado)	Recursos totales, excluyendo reintegro simplificado de exportaciones
1990	138.412	69.392
1991	148.535	68.381
1992	181.417	90.412
1993	222.300	97.762
1994	262.226	132.607
1995	260.970	125.232
1996	277.347	147.214
1997	309.848	172.907
1998	341.197	208.981
1999	368.402	252.384
2000	343.692	252.090
2001	372.435	286.015
2002	399.007	323.575
2003	388.590	329.527
2004	345.158	320.646
2005	298.217	296.539
2006	339.279	337.590
2007	355.662	354.116
2008	372.385	371.187
2009 (*)	407.844	405.772

(*) Ley de Presupuesto 2009 incluidas las medidas presidenciales de la crisis económica

Previsión Social (SENCE), en el Ministerio de Economía (principalmente CORFO), el Ministerio de Agricultura (INDAP) y en el Ministerio de Planificación (FOSIS). Estos tres ministerios ejecutaron el 88% de los recursos públicos para fomento productivo en el año 2009.

Distribución por sector y por tamaño de empresa

En el período 2005-2009 la proporción de recursos no sectorializados a priori aumentó de 59% en el año 2005 a 69% en 2009, del total de recursos para fomento productivo (Cuadro 28). Por su parte, el conjunto de los instrumentos para el sec-

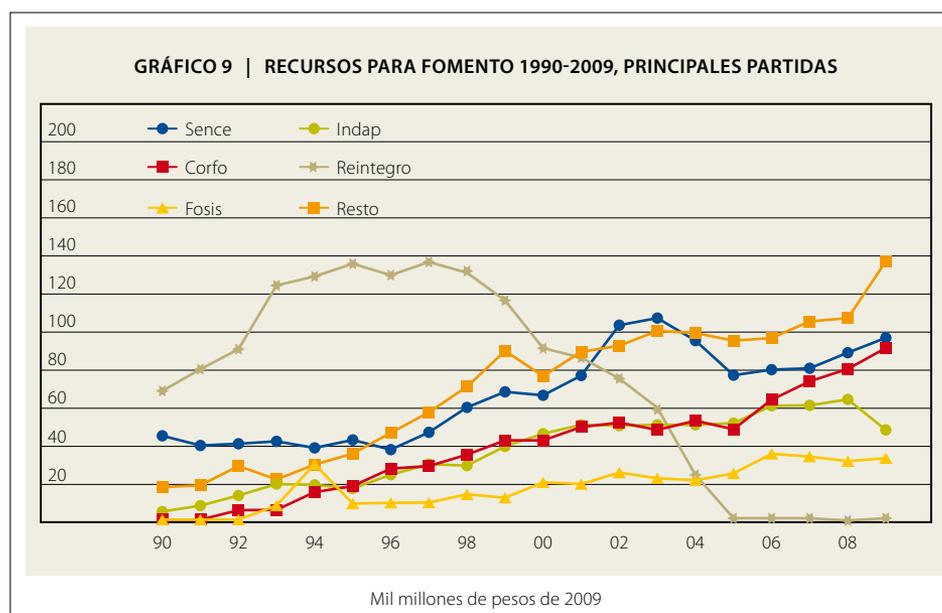


CUADRO 26 | CHILE: RECURSOS PARA PROGRAMAS DE FOMENTO PRODUCTIVO 1990 A 2009 (MILLONES DE PESOS DE 2009)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
SENCE	45.298	40.130	41.025	42.125	39.294	43.372	38.135	47.500	60.123
CORFO	.	.	6.431	6.263	15.962	19.065	27.822	29.614	35.491
SERCOTEC	1.763	2.272
SERNAPESCA	.	.	.	118	83	137	249	275	222
SERNATUR	1.644	545	650	550
SUB. PESCA
SAG	2.189	5.919	7.089
INDAP	5.986	9.436	14.121	20.012	19.165	18.663	25.448	29.492	29.524
CNR
FOSIS	.	.	.	7.148	29.093	8.276	9.109	8.973	13.015
SUB. MINERÍA	9.946	11.541	11.658
PROCHILE	4.560	4.084	3.288	6.298	4.189	8.397	10.012	12.085	17.388
Bonificación Forestal D.L. N° 701, de 1974	6.305	7.149	9.107	7.636	10.538	9.358	9.320	4.519	5.276
Bonificación por Inversiones de Riego y Drenaje Ley N°18.450	5.146	5.686	10.049	4.959	10.420	11.240	8.886	13.037	13.430
Reintegro Simplificado Gravámenes a Exportadores	69.020	80.154	91.004	124.538	129.619	135.738	130.132	136.941	132.216
Fondo Fomento y Desarrollo de las Regiones Extremas	1.909
FNDR	2.097	1.895	6.392	3.203	3.863	5.080	5.554	7.539	11.034
Total	138.412	148.535	181.417	222.300	262.226	260.970	277.347	309.848	341.197



GRÁFICO 9 | RECURSOS PARA FOMENTO 1990-2009, PRINCIPALES PARTIDAS



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	68.456	66.284	77.329	103.456	107.419	95.171	77.036	80.295	80.584	88.768	96.523
	42.707	43.002	50.273	52.465	48.543	53.508	48.576	64.484	74.039	80.185	91.187
	2.932	3.154	3.402	5.228	6.195	6.393	6.466	6.747	15.991	19.381	19.323
	227	69	30	126	.	.	0	0	371	1.569	3.803
	501	338	515	1.198	1.016	1.133	792	1.171	2.617	2.550	3.501
	12	11	26	14	14	13	34
	11.759	16.475	20.140	14.547	15.563	13.200	12.954	12.224	11.772	8.040	13.261
	39.533	46.692	50.250	50.494	51.290	52.409	51.964	61.317	61.219	65.110	48.627
	449	1.167	1.229	1.014	1.295	1.153	1.181	597	2.733	1.483	1.822
	11.867	19.572	19.058	24.645	21.795	21.016	24.429	34.716	33.159	30.439	32.654
	12.894	4.397	6.784	11.678	11.028	7.742	4.619	5.800	5.493	4.875	5.636
	24.906	17.697	20.894	17.344	14.429	15.215	14.433	6.524	7.243	7.740	7.809
	7.297	8.650	6.673	10.535	9.378	13.249	31.273	34.179	29.790	19.468	13.660
	15.856	14.780	19.669	20.949	28.134	25.235	18.747	23.197	25.717	28.352	35.054
	116.018	91.602	86.420	75.433	59.063	24.512	1.678	1.689	1.546	1.198	2.072
	931	657	2.262	1.018	2.371	2.417	1.556	1.375	1.450	1.025	1.890
	12.068	9.154	7.507	8.876	11.059	12.793	2.487	4.949	1.924	12.188	30.988
	368.402	343.692	372.435	399.007	388.590	345.158	298.217	339.279	355.662	372.385	407.844

CUADRO 27 | RECURSOS PÚBLICOS PARA FOMENTO PRODUCTIVO POR MINISTERIO, 2005 A 2009 (MILLONES DE PESOS DE 2009)

Ministerio	2005	2006	2007	2008	2009	Variación 2005/2009
Trabajo	77.036	80.295	80.584	88.768	96.523	19.487
Economía	55.859	72.415	93.033	103.699	117.848	61.989
Agricultura (*)	116.119	131.515	131.230	122.453	112.424	-3.695
Mideplan	24.429	34.716	33.159	30.439	32.654	8.225
Interior	2.487	4.949	1.924	12.188	30.988	28.501
Minería	4.619	5.800	5.493	4.875	5.636	1.017
Relaciones Exteriores	14.433	6.524	7.243	7.740	7.809	-6.624
Reintegro Simplificado Exportaciones	1.678	1.689	1.546	1.198	2.072	394
Regiones Extremas	1.556	1.375	1.450	1.025	1.890	334
Total no reembolsable	298.217	339.279	355.662	372.385	407.844	109.627

(*) Incluye subsidio forestal y subsidio al riego

CUADRO 28 | RECURSOS PÚBLICOS PARA FOMENTO PRODUCTIVOS POR SECTOR PRODUCTIVO, 2005 A 2009 (MILLONES DE PESOS DE 2009)

Sector productivo	2005	2006	2007	2008	2009
Silvoagropecuario	116.119	131.515	131.230	122.453	112.424
Minería	4.619	5.800	5.493	4.875	5.636
Turismo	792	1.171	2.617	2.550	3.501
Pesca	26	14	385	1.582	3.837
No sectorializado a priori	176.661	200.780	215.936	240.925	282.446
Total	298.217	339.279	355.662	372.385	407.844
% Silvoagropecuario	38,9%	38,8%	36,9%	32,9%	27,6%



tor silvoagropecuario, que incluye los programas del Ministerio de Agricultura, el subsidio forestal y el subsidio al riego, redujeron su participación en el mismo período de 39% a 28% de los recursos para fomento productivo, respectivamente.

En el periodo 2005-2009 entre 49% y 59% de los recursos para el fomento productivo fue destinado a la micro y pequeña empresa (Cuadro 29). En esta categoría están incluidos los pequeños productores agrícolas⁴ y campesinos, beneficiarios de los programas del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) y del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG).

La participación de las micro y pequeñas empresas en el total de los recursos públicos ha aumentado en comparación con el período anterior. Esta tendencia se explica por:

- La reducción del Reintegro Simplificado de Exportaciones que tenía como beneficiarios a las medianas y grandes empresas;
- Un incremento en el presupuesto de SERCOTEC destinado a las micro y pequeñas empresas;
- Una mayor participación de las micro y pequeñas empresas en los instrumentos de fomento productivo de CORFO.

LA REGIONALIZACIÓN DEL FOMENTO PRODUCTIVO

El periodo 2006-2009 ha visto grandes esfuerzos para mejorar el manejo coordinado de los instrumentos de fomento a nivel territorial. Destacan las siguientes iniciativas:

A partir del año 2006 se fortaleció la coordinación del fomento productivo al nivel local con la constitución de las **Agencias Regionales de Desarrollo Productivo** (ARDP). En cada región, las ARDPs unen a todas las instituciones que contribuyen al desarrollo productivo en el territorio. Entre los objetivos estratégicos de las ARDPs está la coordinación de la oferta de fomento productivo y la articulación de iniciativas de interés público y privado con impacto territorial. Sobre la base de una Agenda Regional de Desarrollo Productivo, las ARDPs estimulan acuerdos y compromisos entre actores públicos y privados con el objetivo de lograr sinergias entre las diversas entidades de fomento.

A partir de 2008, un 25% de los recursos del **Fondo de Innovación para la Competitividad** (FIC) están a disposición de los Gobiernos Regionales. El presupuesto del

FIC Regional en 2009 fue de 25.550 millones de pesos. Los Gobiernos Regionales deciden sobre el uso de los recursos en base a sus estrategias de desarrollo y las especificidades y requerimientos de competitividad en sus territorios. Para la asignación de recursos del FIC Regional, los Gobiernos Regionales entran en acuerdos con agencias ejecutoras, como CORFO, CORFO-INNOVA, CONICYT, universidades y Centros de I+D. Las agencias Regionales de Desarrollo Productivo asesoran al Intendente en el proceso de negociación y asignación. En el mismo año 2008 se flexibilizó la asignación de los recursos del FNDR para fomento productivo, con la modificación de glosas de la Ley de Presupuestos que restringían la asignación de los recursos del fondo en las áreas de fomento productivo y con la eliminación de la exigencia de la evaluación técnica-económica de MIDEPLAN para los proyectos.

El programa **Chile Emprende**, una política de desarrollo económico territorial formalizada en el año 2004, ha sido ampliado a 39 territorios en las 15 regiones. En estos 39 territorios, Chile Emprende ha facilitado el desarrollo de oportunidades de negocios para micro y pequeñas empresas, fomentando la cooperación público privada

4 Según la Ley Orgánica de INDAP un pequeño productor agrícola explota una superficie no superior a las 12 hectáreas de riego básico y sus activos no superan el equivalente a 3.500 UF.

CUADRO 29 | DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS DE LOS RECURSOS PÚBLICOS EN PROGRAMAS DE FOMENTO PRODUCTIVO, EJECUCIÓN 2005-2009 (MILLONES DE PESOS DE 2009)

	2005				2006				2007
	Total	MIPE	M y G	S/I	Total	MIPE	M y G	S/I	Total
Trabajo ⁵	77.036	2.036	0	74.999	80.295	19.778	50.966	9.551	80.584
Agricultura	116.145	96.217	0	19.928	131.529	107.734	0	23.794	131.244
Economía ⁵	55.834	29.785	11.307	14.742	72.401	34.381	13.939	24.082	93.019
Mideplan	24.429	24.429	0	0	34.716	34.716	0	0	33.159
Interior	2.487	98	0	2.389	4.949	1.909	0	3.040	1.924
Minería	4.619	720	3.899	0	5.800	867	4.933	0	5.493
Prochile	14.433	0	14.433	0	6.524	0	6.524	0	7.243
Fondo Fomento y Desarrollo de las Regiones Extremas	1.556	0	0	1.556	1.375	0	0	1.375	1.450
Reintegro Simplificado Gravámenes a Exportadores	1.678	0	1.678	0	1.689	0	1.689	0	1.546
Total	298.217	153.285	31.318	113.614	339.279	199.386	78.052	61.841	355.662
Distribución por tamaño %	0%	51%	11%	38%	0%	59%	23%	18%	0%

MIPE: Micro y Pequeña, M y G: Mediana y Grande, S/I: Sin información de tamaño

y apoyando iniciativas de desarrollo con los agentes locales. En cada región durante las "Jornadas Ciudadanas" se han negociado "Planes Territoriales". Para los Planes Territoriales de 2008, se tomaron decisiones por más de 58,5 millones de dólares.

Chile Emprende aportó con un 23% de los recursos incluidos en dichos planes. Los aportes de los empresarios de menor tamaño representaron un 36%, movilizándolo el 41% restante desde los servicios públicos regionales y municipalidades.

5 Información preliminar disponible a febrero 2010.



	2007			2008				2009			
	MIPE	M y G	S/I	Total	MIPE	M y G	S/I	Total	MIPE	M y G	S/I
	17.068	50.650	12.866	88.768	14.444	55.800	18.524	96.523	13.434	57.655	25.434
	102.795	0	28.450	122.466	92.631	0	29.835	112.458	75.582	0	36.876
	46.594	15.237	31.187	103.686	53.959	17.708	32.018	117.814	62.782	10.474	44.558
	33.159	0	0	30.439	30.439	0	0	32.654	32.654	0	0
	1.716	0	208	12.188	5.338	0	6.851	30.988	15.660	0	15.328
	755	4.737	0	4.875	721	4.154	0	5.636	1.332	4.304	0
	0	7.243	0	7.740	0	7.740	0	7.809	0	7.809	0
	0	0	1.450	1.025	0	0	1.025	1.890	0	0	1.890
	0	1.546	0	1.198	0	1.198	0	2.072	0	2.072	0
	202.087	79.414	74.161	372.385	197.532	86.599	88.253	407.844	201.444	82.314	124.086
	57%	22%	21%	0%	53%	23%	24%	0%	49%	20%	30%

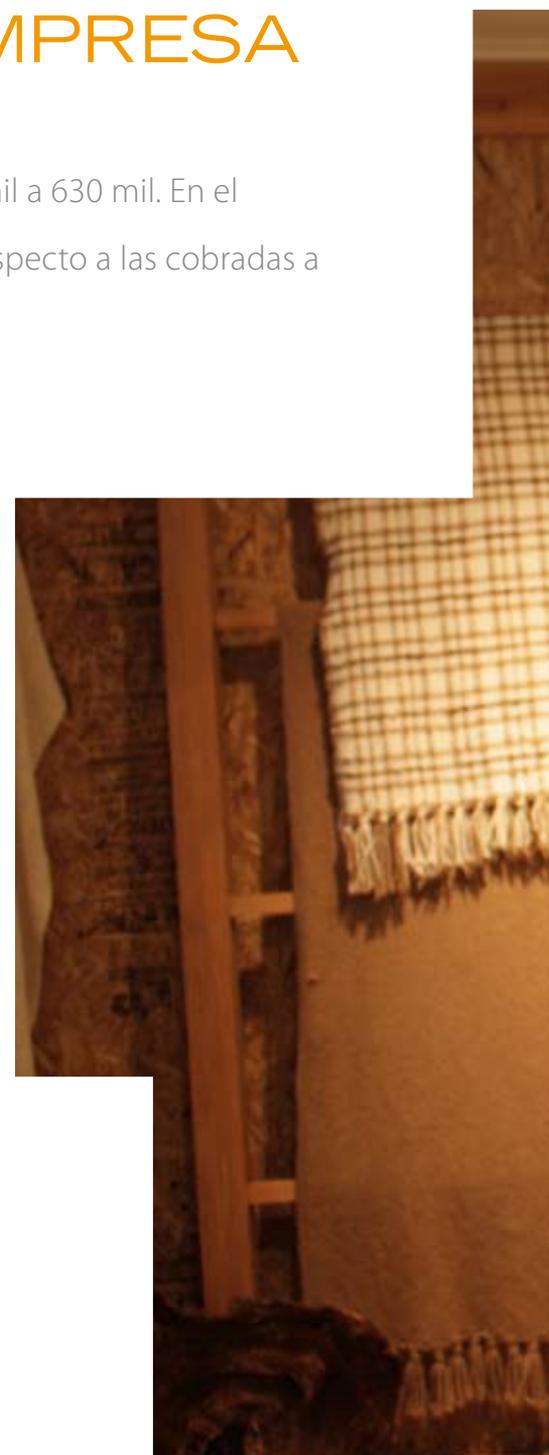
EL FINANCIAMIENTO Y LA EMPRESA DE MENOR TAMAÑO

En el período 2005-2009 el número de microdeudores evolucionó desde 398 mil a 630 mil. En el mismo período la brecha de la tasa de interés cobrada a microdeudores con respecto a las cobradas a medianas y grandes empresas aumentó de 19 a 29 puntos porcentuales.

Entre los factores de entorno que juegan un rol determinante en el desempeño de las empresas de menor tamaño (EMT) está el financiamiento, que viabiliza la inversión y la operación de las mismas a una escala adecuada. Habitualmente los problemas de las pequeñas empresas relacionados con este factor dicen relación con el acceso al financiamiento; la oportunidad; el costo del crédito (tasas de interés y comisiones); los períodos (de gracia y plazos); las garantías requeridas; los montos financiados con respecto a las necesidades; las etapas de la vida de la empresa que cubre y el tipo de operaciones elegibles; la información requerida, entre otros.

En la Encuesta de Micro-Emprendimiento de 2009¹ frente a la pregunta *cuál es el aspecto más relevante para el crecimiento de la empresa*, el 38% de las respuestas de los microempresarios apuntaron a *la falta de financiamiento* y el 35% a *la falta de demanda*, representando los restantes aspectos porcentajes bastante menores. A partir de esta misma encuesta se hacen correlaciones que señalan relaciones positivas entre las *ganancias* de las empresas y la tenencia de *crédito bancario*. Esto es consistente con las respuestas anteriores, confirmando la importancia que le asignan los microempresarios a este factor.

1 Centro de Micro Datos. U. de Chile, Observatorio Empresas, Ministerio de Economía.





En general, la economía chilena presenta un buen nivel de *profundidad de su sistema financiero* –medido en términos de % de crédito privado del sector bancario/ PIB– de 82,3%², siendo el más elevado de los países de América Latina. Lo anterior refleja un alto nivel de bancarización de la economía, pero no necesariamente homogéneo a nivel de los distintos tamaños de empresa. Tal es el caso, por ejemplo, de la microempresa, la menos bancarizada de los diferentes tamaños de unidades económicas. Sin embargo, en el período bajo análisis, 2005-2009, se aprecian avances importantes en esta materia, dándose pasos en la solución de algunos obstáculos que habían caracterizado a las EMT, como el acceso al financiamiento de la microempresa; el perfeccionamiento y capitalización de los sistemas de garantías; la aparición de financiamiento de largo plazo para inversión y de fondos para la creación de empresas o emprendimientos innovadores; la reducción de los costos de aclaración de los informes comerciales; la disponibilidad de crédito para las MIPYMES en época de crisis, incluido en esto sus necesidades de reprogramación, etc. A tra-

	Crecimiento Acumulado 2005-08		Tasa Media Anual 2005-08	
	Deudores Comerciales (%)	Monto de Crédito ³ (%)	Deudores Comerciales (%)	Montos de Crédito (%)
Microdeudores	57,4	133,0	12,0	23,6
Pequeños	36,8	47,6	8,1	10,2
Medianos	30,2	39,0	6,8	8,6

Fuente: Elaboración con base en información de SBIF⁴

vés de este capítulo se irá haciendo referencia más pormenorizada a cada uno de estos temas.

ACCESO AL FINANCIAMIENTO

El acceso al financiamiento, en la banca y cooperativas que operan en el sector regulado, experimentó un avance sustantivo en el período 2005-2008 en *número de deudores comerciales vigentes* y en el *monto del crédito*, como se puede apreciar en los Gráficos 10 y 11 y en el resumen.

El crédito experimentó un alto crecimiento tanto en deudores como en montos en los tres estratos de tamaño (ver detalle en Anexo 3), siendo éste particularmente elevado en *microdeudores* y

en lo que respecta a *montos de créditos*. Los *microdeudores*, evolucionaron desde 398 mil (diciembre del 2004) a 630 mil (diciembre del 2008), lo que representa un crecimiento de un 57%. En ese mismo período el *monto de los créditos* experimentó un crecimiento de 133%. A este importante proceso de bancarización de la microempresa ha contribuido en forma sustantiva BancoEstado Microempresas (BEME), al cual se destina un acápite especial al final de este capítulo (Box 2). Este ha operado con microemprendimientos tanto del sector formal como informal, promoviendo la formalización de estos últimos⁵. Sólo el BEME representa aproximadamente el 57% de los microdeudores del sector financiero regulado y el 47% del monto de los créditos del año 2009.

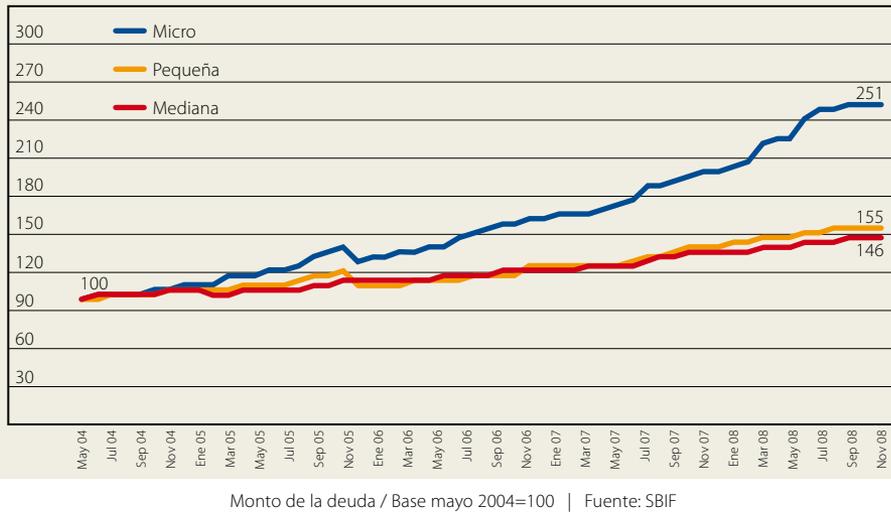
2 FMI.

3 La evolución está medida sobre montos en moneda constante (\$ del 2005).

4 Los cortes de deuda utilizada por la SBIF proviene de los cortes de venta usada por CORFO, y corresponde a las siguientes categorías: Microdeudores: deuda menor a 500 U.F.; Deudores pequeños: deuda desde 500 U.F. hasta 4.000 U.F.; Deudores medianos: deuda desde 4.000 U.F. hasta 18.000 U.F.

5 Límite de tamaño de crédito y de número de crédito para microempresas no formales.

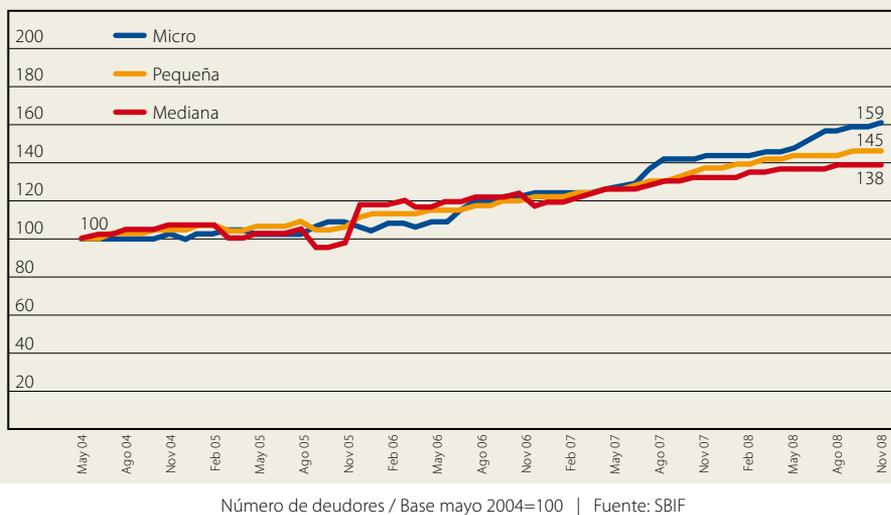
GRÁFICO 10 | EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO ASOCIADO A DISTINTOS TAMAÑOS EMPRESARIALES



El crecimiento experimentado en *pequeños deudores* en el período 2005/09, si bien no ha tenido el nivel de espectacularidad de los *microdeudores*, también ha sido relevante, de 48% en *monto* y de 37% en *deudores*.

Los niveles de *cobertura de crédito*, considerando la microempresa formal e informal, son del orden del 45%⁶ del universo. Para los otros tamaños de empresa –pequeña y mediana– la cobertura supera el 100%, lo que estaría indicando que existe más de un crédito en algunas de las empresas deudoras contabilizadas.

GRÁFICO 11 | EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO ASOCIADO A DISTINTOS TAMAÑOS EMPRESARIALES



No obstante a la exitosa bancarización de las EMT en el período, son aún pocos los intermediarios financieros regulados que operan con este tipo de empresas –especializados en el segmento– posibilitando la existencia de una mayor competencia en el sector. En ese sentido la banca pública de primer piso –BancoEstado– ha jugado un papel muy importante junto a dos o tres bancos del sector privado. La renuencia de la banca privada a financiar a las empresas de menor tamaño tiene varios motivos: los altos costos de tran-

⁶ La microempresa formal el 2008 según cifras de SII asciende a 588.404 y las estimaciones de la microempresa informal a 805.564, totalizando 1.393.968 unidades económicas, por lo que el sistema financiero con 629 mil microdeudores estaría llegando a un 45% del universo.

sacción que le significa cada pequeña operación, teniendo en cuenta los problemas de asimetría de información; el riesgo bastante elevado asociado a su vulnerabilidad natural y a las altas tasas de salida de este tamaño de empresas, especialmente en las más pequeñas⁷; la falta de garantías formalizadas; los requisitos asociados a la regulación bancaria que le significa incrementar sus reservas; la informalidad, en el caso de las microempresas; entre otros.

Sin embargo, con el transcurso del tiempo se han ido desarrollando una serie de instrumentos complementarios a través de programas y metodologías, permitiendo reducir estas limitaciones, gestionando de mejor forma el riesgo y reduciendo los costos de transacción. Los fondos de garantía, las Sociedades de Garantía Recíproca, los seguros de crédito, los subsidios a los costos de transacción, la cobertura de riesgo marginal, los subsidios a la tasa, la canalización de recursos públicos hacia el sector privado con atractivos márgenes de intermediación, la asesoría financiera, las metodologías de *credit-scoring* para reducir el riesgo de la evaluación, entre otros, son algunas de las formas que han

hecho más atractivo el negocio para la banca. Esto, sumado a la necesidad de diversificación de la banca comercial, a la intensa competencia existente en sus segmentos tradicionales, a las posibilidades de crecimiento rápido que plantean estos segmentos no atendidos y al potencial de rentabilidad que representan, ha significado que hacia finales del período una mayor cantidad de entidades se empiecen a incorporar en forma más activa a trabajar en este segmento.

También se han fortalecido intermediarios financieros no bancarios para que haya más canales alternativos a la banca, como las cooperativas, las entidades dedicadas al *leasing* y al *factoring*. En general, se puede afirmar que el tema de acceso al financiamiento de la mediana empresa es un tema que está relativamente bien resuelto en el país. Igualmente se ha avanzado bastante en la pequeña; quizás sea en la microempresa, donde todavía hay más aspectos pendientes, reconociendo los avances sustantivos experimentados en el período.

Recientemente, durante el año 2009, SERCOTEC ha lanzado un programa orienta-

do a mejorar el *acceso al financiamiento*⁸ de la microempresa que aborda específicamente los temas tratados en párrafos precedentes, buscando estimular a la banca en esa dirección. Lo hace cubriendo parcialmente los gastos operacionales asociados al estudio y otorgamiento del crédito de las instituciones financieras (IFIS), además, promoviendo que éstas asuman mayor riesgo al atender clientes, acerca de los cuales no tienen mayores antecedentes de su historial crediticio. Los cinco componentes del programa son los siguientes:

- *Costos de transacción*: es un subsidio otorgado a las IFIS destinado a financiar parcialmente los gastos operacionales directos asociados al estudio y otorgamiento del crédito.
- *Cobertura de riesgo marginal*: es un subsidio a las IFIS para que adquieran un mayor riesgo con los clientes microempresarios formales con los cuales no tienen una mayor experiencia o antecedentes de su historial crediticio.
- *Seguro de salud asociado al crédito*: es un subsidio directo destinado a beneficiar al empresario que de manera voluntaria, decida contratar un seguro asociado a un crédito.

7 En "Dinámica Empresarial en Chile.1999-2006", se estima la tasa anual de salida o mortandad de microempresas en un 12%; en pequeña, en un 2%; y en mediana, en un 1%.

8 SERCOTEC.

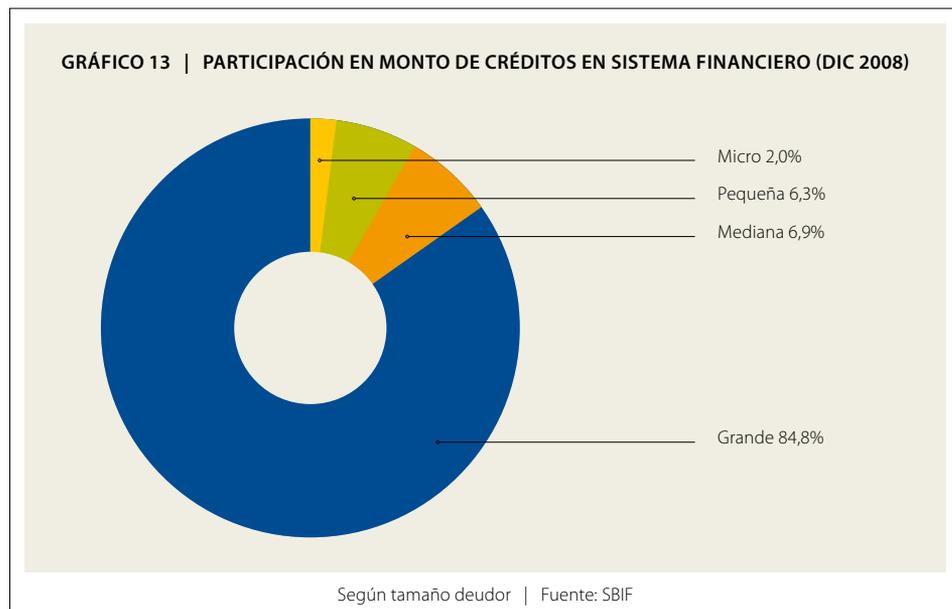
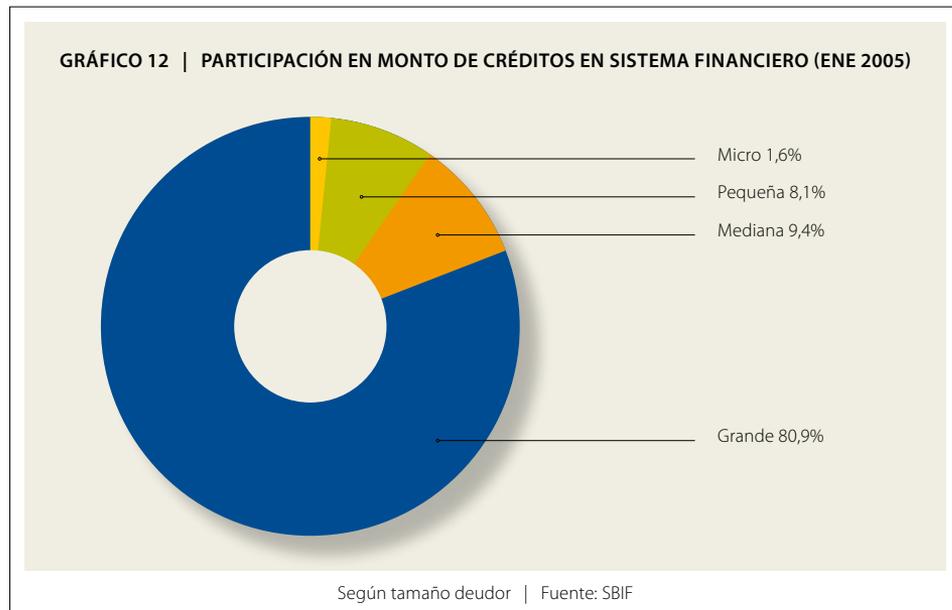


- *Seguro de activos productivos*: cubre parcialmente el valor de pólizas de seguros de inversiones en activos fijos.
- *Asesoría financiera*: proporciona asesoría especializada destinada a lograr la habilitación de la empresa para acceder a servicios financieros.

Con este programa SERCOTEC busca fundamentalmente reducir el costo de transacción de los microcréditos, en su concepto más amplio⁹ y extender la bancarización a nuevos segmentos de microempresarios. También SERCOTEC está desarrollando algunas experiencias piloto, con BancoEstado Microempresas, de generación de incentivos para el *re-emprendimiento* de microempresarios que tuvieron dificultades, registrando deudas morosas, pero que tienen prospectos de negocios que son viables.

Vistas las cifras globales de financiamiento del sistema regulado se puede observar que entre los años 2005 a 2008 ha incrementado la participación en los montos totales de crédito a los microdeudores, pasando de 1,6% a 2% y los grandes deudores, de 80,9% a 84,8%.

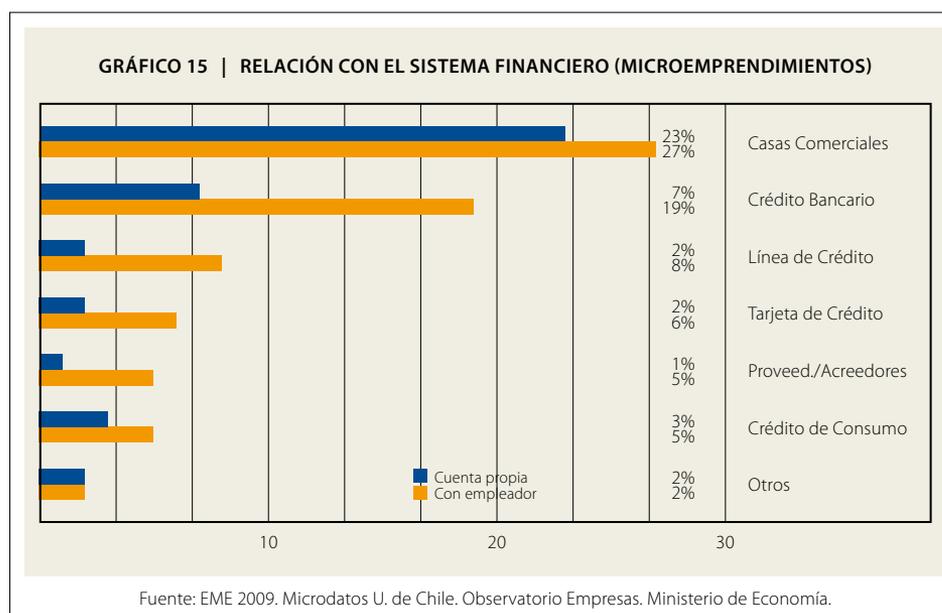
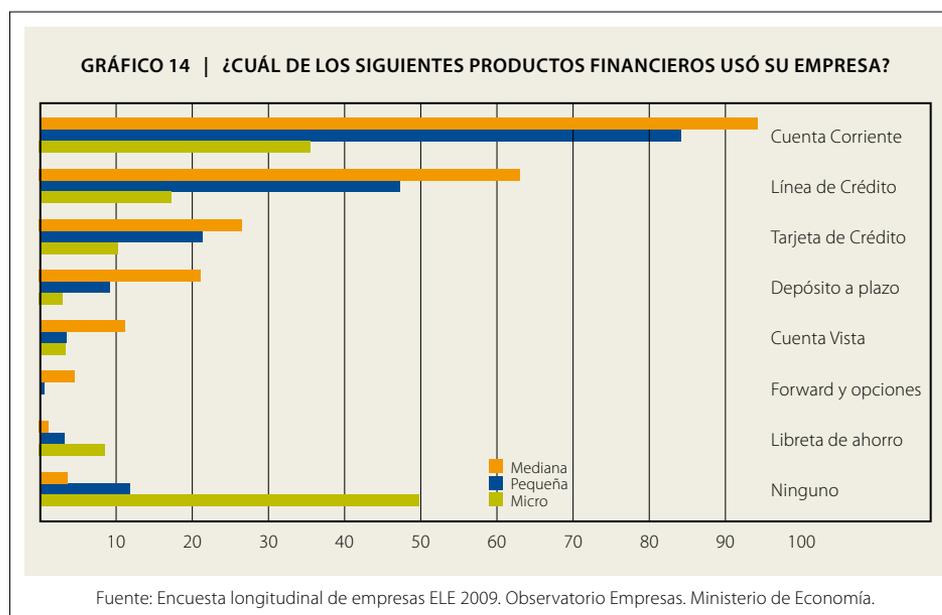
9 Incluyendo fondeo, proceso de la operación, evaluación de la operación, seguimiento de la operación; distribución de la operación; costos legales y notariales; tasación y estudios de títulos; costos tributarios; seguros; riesgos crediticios; aclaración de deudas anteriores; y otros necesarios para un microcrédito.



Los pequeños y medianos deudores redujeron su participación en el financiamiento total, como se puede observar en los Gráficos 12 y 13. Si lo anterior se asimila a MIPE y a MIPYME, se puede señalar que las primeras redujeron su participación en el financiamiento total de 9,7% a 8,3% y que las segundas lo hicieron de 19,1% a 15,3%, para el período analizado. Cabe hacer notar, que en términos absolutos todos los segmentos aumentaron los montos de crédito obtenidos durante el período, pero lo hicieron a distintos ritmos.

Durante el año 2009, se publicaron dos encuestas del Observatorio Empresas del Ministerio de Economía: la Encuesta del Microemprendimiento (EME) y la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE), proporcionando valiosa información sobre aspectos de financiamiento para las microempresas formales e informales, en el primer caso y para las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, en el segundo. Las cifras y gráficos que se comentan a continuación tienen su origen en ambas encuestas.

Según la ELE, en el año 2007, aproximadamente el 50% de las microempresas no tuvo *ninguna relación con el sistema financiero* y sólo el 12% de las pequeñas estuvo en similar situación (ver Gráfico 14). El 35% de las microempresas ese año tenía





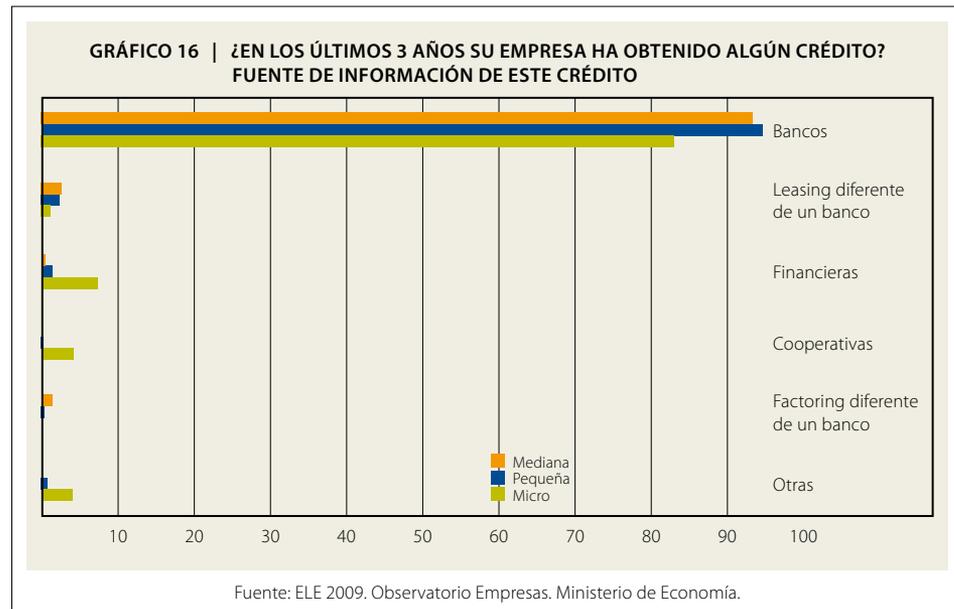
cuenta corriente, mientras que el 84% de las pequeñas aparecía con ese servicio. En materia de *línea de crédito*, el 17% de las microempresas figura con ella y el 47% de las pequeñas. En los instrumentos de ahorro, casi el 9% de las microempresas tenía *libreta de ahorros* y el 3% de las pequeñas. Esto refleja una gran brecha con relación al nivel de bancarización de uno y otro estrato.

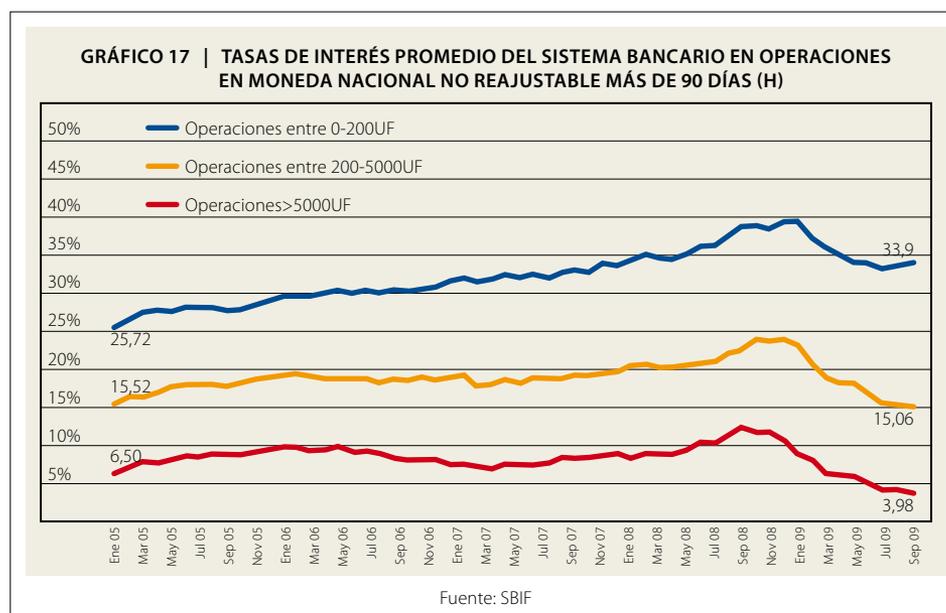
Los *canales* o fuentes de financiamiento de las microempresas no son siempre los *bancos*. Ellas solucionan también sus problemas de acceso al financiamiento por otras vías, a través de *intermediarios financieros no bancarios*. Estos, en algunos casos son especializados en microcréditos, con tecnologías adecuadas para este estrato de empresas, pero en otros casos no representan necesariamente las mejores opciones para éstas, sin embargo son las posibles. En la EME (ver Gráfico 15) se observa que los microemprendimientos, en que se distingue la situación de los *trabajadores cuenta-propia* y de los *empleadores*, mayoritariamente (23-27%) mantienen deudas con las *casas comerciales*, en segundo lugar está el *crédito bancario* (7-19%), a continuación están las *líneas de crédito*, las *tarjetas de crédito*, el *crédito de proveedores* y el *crédito de consumo*. Teniendo como constante una situación más desmedrada en materia de acceso al financiamiento del *trabajador*

cuenta-propia que el *empleador*. Llama la atención constatar la presencia entre las principales fuentes de financiamiento de los microemprendimientos a las *casas comerciales*, que probablemente sean una forma de crédito bastante onerosa para la operación de un negocio. Como también lo sean el *crédito de consumo* y las *tarjetas de crédito* para esos mismos fines.

En las empresas formales y para la función de crédito, los *bancos* son la principal fuente de financiamiento, incluso de la microempresa. El 83% de las microempresas que han obtenido crédito en los tres

últimos años lo han hecho por esa vía y casi un 95% de las pequeñas (Gráfico 16). También tiene importancia como canal para las microempresas formales, las *financieras* (7%) y las *cooperativas* (4%). Las entidades de *factoring* y *leasing* operan más con el segmento de las medianas empresas, el *leasing* tiene algo de presencia en la pequeña empresa, pero en general estas formas no tienen mayor presencia en los estratos de menor tamaño. Probablemente el 4,1% de *Otras* formas que figura en el gráfico, corresponda a ONGs y otro tipo de instituciones que se han especializado en el financiamiento a las microempresas.





CUADRO 30 | EVOLUCIÓN DE TASAS DE INTERÉS PROMEDIO SEGÚN TAMAÑO DE OPERACIÓN Y BRECHAS EN EL SISTEMA BANCARIO EN MONEDA NACIONAL (2005-2009) OPERACIONES HASTA 90 DÍAS Y MÁS DE 90 DÍAS

Año	Hasta 90 días (h)		Brecha de tasas (3)=(1)-(2)	Más de 90 días (h)			Brecha de tasas (7)=(4)-(6)	Brecha de tasas (8)=(5)-(6)
	Operaciones entre 0-5.000UF	Operaciones sobre 5.000UF		Operaciones entre 0-200UF	Operaciones en- tre 200-5.000UF	Operaciones sobre 5.000UF		
	'(1)	'(2)		'(4)	'(5)	'(6)		
2005	13,13%	5,08%	8,05%	27,79%	17,62%	8,37%	19,42%	10,18%
2006	15,96%	7,28%	8,68%	30,20%	18,96%	9,08%	21,12%	11,24%
2007	15,36%	7,74%	7,62%	32,48%	18,82%	7,88%	24,60%	13,66%
2008	17,60%	10,12%	7,48%	36,18%	21,37%	10,12%	26,05%	14,81%
2009 a octubre	16,23%	7,29%	8,93%	35,92%	19,29%	7,14%	28,78%	16,63%

Fuente: SBIF



En general, pareciera que las pequeñas empresas optan por acudir al financiamiento bancario sólo en situaciones en que éste es muy necesario. Frente a la pregunta en la ELE si en los últimos tres años *su empresa tiene o ha obtenido algún crédito con alguna institución financiera* (referencia a los años 2006-2008), sólo el 16,6% de las microempresas contesta afirmativamente, el 34,6% de la pequeña y casi el 50% de la mediana, lo hacen de la misma forma. Proporciones que no son compatibles con las estadísticas de la SBIF comentadas anteriormente. Y frente a la pregunta –a los que no tienen crédito– *por qué no solicitaron crédito*, la mayor parte (83% en la microempresa y 93% en pequeña) señala que fue *porque no lo necesitaron o no lo pidieron*. Son pocos los que manifiestan que *no le gustaron las condiciones* o que *se los rechazaron*. Cuando se explora en las fuentes de financiamiento del Capital de Trabajo, de la Inversión y de los Emprendimientos, los *fondos propios* ocupan lejos el primer lugar de ser el recurso más utilizado¹⁰ por la empresa de menor tamaño.

Respecto a esto cabe preguntarse, en una economía como la chilena, donde las pequeñas empresas están orientadas fun-

damentalmente al mercado interno, de escasa amplitud y por lo tanto, se encuentran operando en una situación de intensa competencia con estrechos márgenes de utilidad, si el costo financiero –que en este segmento es alto– juega un rol importante desde el punto de vista de la competitividad. Lo anterior estaría justificando una actitud relativamente cautelosa de los empresarios respecto al crédito.

EL COSTO DEL FINANCIAMIENTO

Un tema muy relevante desde la perspectiva de la competitividad es el *costo del financiamiento*, expresándose éste en la *tasa de interés*, las *comisiones* y –especialmente importante en el caso de las empresas de menor tamaño– el *costo de las garantías*. En este punto se abordará fundamentalmente el tema de la *tasa de interés*. Sin embargo, cabe mencionar que la Superintendencia de Bancos ha iniciado en este período un programa de educación para el crédito, a través de su página *Web* para que los usuarios tomen mayor conciencia sobre el real costo del crédito, conociendo más a fondo el significado y las implicancias de los distintos

rubros que lo componen, como las comisiones y seguros¹¹. En general, un mejor conocimiento de los usuarios y una mayor transparencia respecto a estos temas y más competencia entre los intermediarios financieros para este segmento de empresas, sin duda contribuirán a reducir los costos del crédito. Lo anterior parece muy necesario al examinar la evolución que han tenido las tasas de interés en el período.

En el Gráfico 17 y el Cuadro 30 se aprecia la tendencia de las tasas de interés promedio en el sistema bancario chileno según tamaño de crédito en operaciones en moneda nacional no reajutable a menos de 90 días y más de 90 días, entre los años 2005-2009, además, en el Anexo II se presenta un detalle mensual desde el año 2000 en adelante.

De la observación de este cuadro se puede concluir lo siguiente:

- a) En términos relativos, la situación de *costo del crédito a más de 90 días* no ha mejorado para los microdeudores. La *brecha de la tasa de interés cobrada a microdeudores* ha aumentado con respecto a las tasas cobradas a me-

10 ELE: a) Capital de Trabajo: El 91% de las microempresas y el 86% de las pequeñas financian el Capital de Trabajo con Fondos Propios. b) Inversión: El 56% en promedio de la inversión de la microempresa y la pequeña está financiada por Fondos propios. EME: c) Emprendimientos: se financian en un 69% con Fondos Propios y en un 15% con préstamos de amigos.

11 Respecto a los seguros, señala no obligatoriedad según la normativa vigente para contratarlos, abriendo además la posibilidad de libre elección para hacerlo.

dianas y grandes empresas de 19 a 29 puntos porcentuales desde el 2005 al 2009. Similar situación ha sucedido en el caso de los *pequeños deudores* en que la brecha de tasa de interés se ha incrementado de 10 a 17 puntos porcentuales, en el mismo período.

- b) En términos absolutos, si bien el costo del crédito ha subido en el período para los *microdeudores* (28% a 36%) y para los *pequeños* (18% a 19%), es mucho más pronunciada para los primeros.
- c) La reducción de tasas del Banco Central (TPM¹²) prácticamente no se transfiere a este tamaño de empresas o si se hace, en alguna medida, es con bastante rezago.
- d) La tendencia siempre creciente de la brecha observada no se condice con una situación de riesgo ambiente –con excepción del año de la crisis– que justifique esta situación. Los sistemas de información comercial chilenos son muy rigurosos; las empresas en una proporción importante ya están bancarizadas un tiempo suficiente para tener información en el

sistema; se han perfeccionado y fortalecido los sistemas de garantías como FOGAPE y los de CORFO, reduciendo con esto el riesgo de crédito de los bancos; los índices de morosidad de los bancos con el estrato hasta antes de la crisis no tenían indicios de estar fuera de control; han existido facilidades para reprogramación de créditos; la tecnología juega a favor de la reducción de los costos de transacción y de la mayor productividad, etc. por lo que no se observan elementos objetivos para que esta tendencia vaya en la dirección observada y en forma tan pronunciada.

- e) En el crédito a menos de 90 días desafortunadamente no hay estadísticas segmentadas en *microdeudores*, por lo que éstos están en conjunto con los *pequeños* y parte de los medianos *deudores*. En este caso la brecha se ha mantenido más o menos constante fluctuando en torno a los 8 puntos porcentuales, la mayor parte del período. Entre el 2005 y el 2009 también el costo del crédito se elevó casi en 3 puntos porcentuales, pasando de aproximadamente de 13% a 16%. Estos créditos, por sus cortos plazos, permiten hacer

un mucho mejor manejo del riesgo en las empresas de menor tamaño.

El costo del crédito, particularmente en los intermediarios financieros dedicados a las microfinanzas, es un tema bastante discutido a nivel de las empresas pequeñas. Se argumenta que éstas privilegian el acceso y la oportunidad, por sobre el costo. Sin embargo, eso está habitualmente relacionado con una determinada naturaleza del negocio, caracterizado por una alta rotación y además, con tamaños muy pequeños de operación.

Un costo elevado del crédito va generando una cierta especialización productiva en las EMT, o dicho de otra forma, va eliminando ciertas áreas, procesos o actividades que se transforman en tabú para la empresa, por ser capital intensivas. Es necesario en los niveles o instancias de definición de políticas públicas tener conciencia respecto a este tema.

Entre los ejemplos positivos en materia de tasa de interés se puede mencionar que CORFO desde hace tres años, en sus licitaciones para intermediarios financieros de recursos de largo plazo –programa CORFO Inversión– viene establecien-

12 TPM, Tasa de Política Monetaria.



CORFO-Inversión	2007	2008	2009	2010
Total Tasa Promedio (%)	10,1	10,8	10,1	7,1
Total Plazo Promedio	56	58	59	60

Fuente: CORFO

do condiciones en la subasta de plazos y tasas para el cliente final. El volumen interesante de recursos subastado ha ido mejorando sustantivamente la situación de tasas, lo que ya se podrá apreciar durante el año 2010.

A partir de lo comentado en los párrafos precedentes, no cabe duda que la *tasa de interés* es uno de los desafíos pendientes en materia de financiamiento para la empresa de menor tamaño. Examinar más a fondo los temas relacionados con gestión del riesgo y factores que inciden; la difusión de tecnologías que reduzcan los costos de transacción entre los intermediarios financieros; la promoción de la competencia en el sector y la transparencia en los conceptos relacionados con el costo del crédito, es parte de los temas de la agenda en esta materia.

EL SISTEMA DE GARANTÍAS

Un ámbito del financiamiento que experimentó avances importantes en el período, es el referente al *sistema de garantías*, factor bastante crucial para las EMT en la reducción del riesgo de crédito frente a la banca, para mejorar su acceso al crédito. A continuación se describe brevemente los aspectos más destacables de estos avances:

a) Se promulga en el año 2007 la Ley 20.202 que modifica al FOGAPE¹³ –fondo de garantía público especializado en pequeña empresa– aumentando su patrimonio en US\$ 40 millones¹⁴ y perfeccionando el funcionamiento del mismo desde diferentes perspectivas. Por ejemplo, establece condiciones de elegibilidad más equitativa entre los pequeños empresarios agrícolas y no agrícolas y los exportadores, en mate-

ria de nivel de ventas de las empresas elegibles y de monto máximo de operaciones a financiar. Con respecto al tipo de operaciones garantizables por el fondo, permite incorporar otros mecanismos de financiamiento distintos del crédito como el leasing, las líneas de crédito, las boletas de garantía, el factoring, y en general instrumentos autorizados por la SBIF. Además, posibilita incluir un abanico más amplio de rubros para desarrollar proyectos de inversión mediante la adquisición y utilización de bienes raíces, bienes de capital y bienes de consumo durables considerando criterios más generales en las operaciones garantizables. Por último, permite al FOGAPE utilizar mecanismos de reafianzamiento y seguro, con lo que puede compartir riesgos con terceros, mitigando con ello la incidencia de las garantías comprometidas con respecto al nivel de utilización del Fondo. Con esto pone fin al tope máximo de utilización del fondo de 10 veces el patrimonio, flexibilizándolo.

b) En el año 2009 se inyectan US\$ 130 millones al FOGAPE. En el mismo año el FOGAPE duplica las empresas garan-

13 Fondo de Garantía para Pequeña Empresa.

14 US\$ 10 millones directamente en la Ley y US\$ 30 millones faculta al Presidente vía Presupuesto.

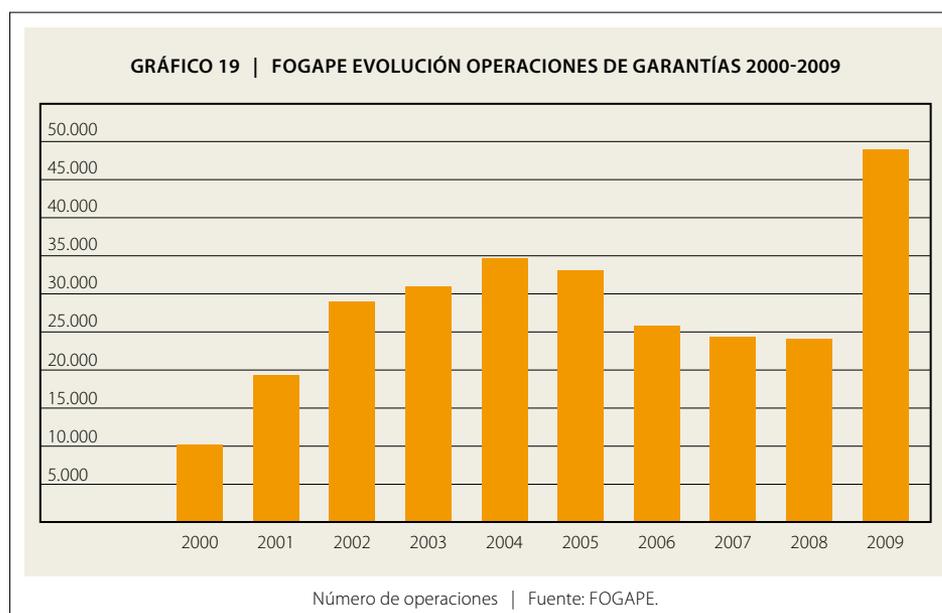
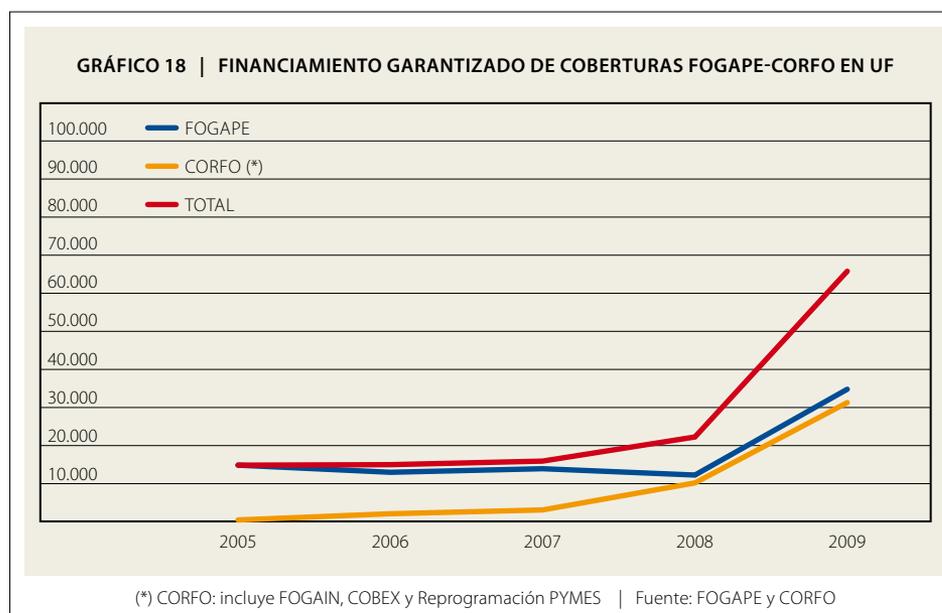
tizadas con respecto al 2008 (48.992 versus 24.078), siendo un 75% de éstas, pequeñas empresas.

c) En el año 2007 se promulga la Ley 20.179 que crea las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Estas administran las garantías disponibles por las pequeñas empresas, mejorando sus condiciones de utilización y con ello, sus posibilidades de financiamiento. Al año 2009 existen cuatro SGR operando en el mercado.

d) CORFO en materia de garantías:

- En el año 2007 crea un nuevo fondo de garantía, el FOGAIN, orientado a operaciones de inversión o de largo plazo y que además, cubre medianas empresas, que no eran garantizadas previamente por el FOGAPE, entre otros.
- Fortalece el COBEX, garantías para las exportaciones, especialmente en el contexto de la crisis (2008).
- Otorga cobertura a la Reprogramación de PYMES, garantizando la consolidación y reprogramación de pasivos de las empresas, propios y con terceros. Esto se crea también en el contexto de la crisis (2009).

e) Entre los instrumentos de garantía de CORFO y del FOGAPE en 2009 casi se





triplica el financiamiento garantizado con respecto a 2008, pasando de 22.258 mil UF a 65.530 mil UF.

Los Gráficos 18 y 19 dan cuenta de la evolución de la situación de garantías para las EMT en el país.

CRÉDITO PARA INVERSIÓN Y PARA CREACIÓN DE EMPRESAS

Uno de los problemas relacionados con el financiamiento a las EMT tiene que ver con los *plazos*. El crédito mayoritariamente disponible para este tamaño de empresas es de corto plazo para financiamiento de Capital de Trabajo. También, según la ELE el 61% de las microempresas y el 57% de las pequeñas que obtuvieron crédito en los últimos tres años lo destinaron a estos fines. Sin embargo, los bancos temen –especialmente en el caso de micro y pequeña empresa– tomar compromisos por períodos mayores, *créditos a largo plazo*, por los factores de riesgo mencionados –vulnerabilidad de empresas a situaciones del contexto, tasa de salida de empresas– lo que conspira en contra de las inversiones en activos fijos y equipamiento y en general, lo que tiene relación con la modernización tecnológica de la empresa y la innovación. Esto se traduce frecuentemente en que

inversión en activos fijos se financia con crédito de corto plazo, lo que es altamente ineficiente desde la perspectiva financiera, ya que sus períodos de amortización habitualmente son mucho mayores. También tiene como resultado que se compran activos de segunda mano o las capacidades de éstos no son necesariamente las que se necesitan.

En los últimos años, varios factores han ido modificando la situación de financiamiento de largo plazo:

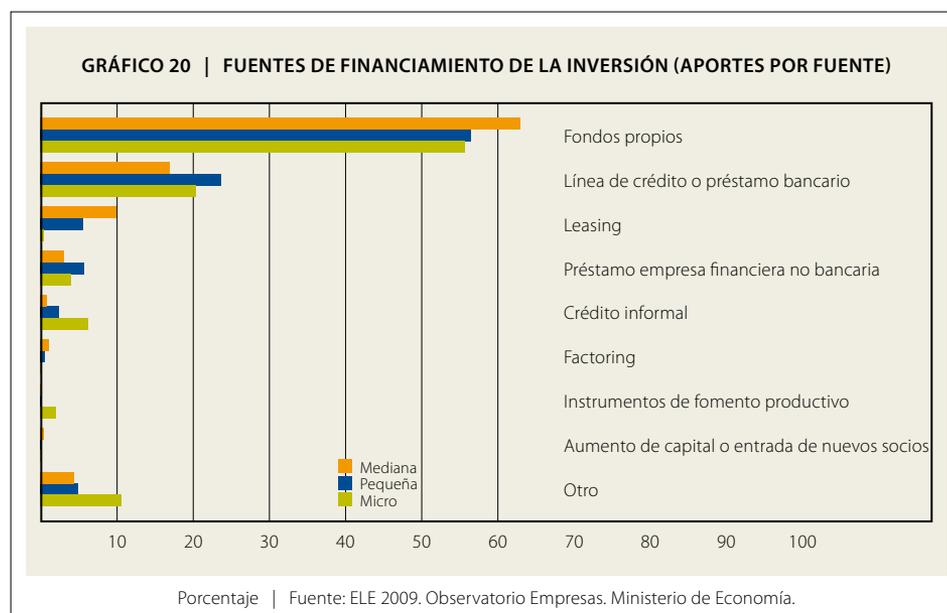
- a) La entrada en escena del programa CORFO-Inversión, que desde hace tres años canaliza recursos hacia la banca de primer piso para financiamiento de largo plazo para las pequeñas empresas, licitando recursos e incorporando en la subasta las condiciones de tasa de interés al cliente final. Esto ha significado que seis bancos estén ofreciendo crédito a largo plazos a las EMT. Desde el año 2007 a la fecha se han cursado 6.326 operaciones a empresas bajo esta modalidad.
- b) Junto con lo anterior, la creación del FOGAIN que garantiza las operaciones del CORFO-Inversión para las empresas menores de 25.000 UF en un 60%, y a las empresas entre 25.001-100.000 UF en un 50%.

- c) El BancoEstado Microempresas y la Gerencia de Pequeña Empresa del mismo Banco han incorporado las operaciones de largo plazo dentro de su cartera de productos, utilizando garantías del FOGAPE, que con sus modificaciones ya puede operar ese tipo de operaciones.

El Gráfico 20 muestra las respuestas de los empresarios frente al tipo de financiamiento utilizado para la inversión según la ELE.

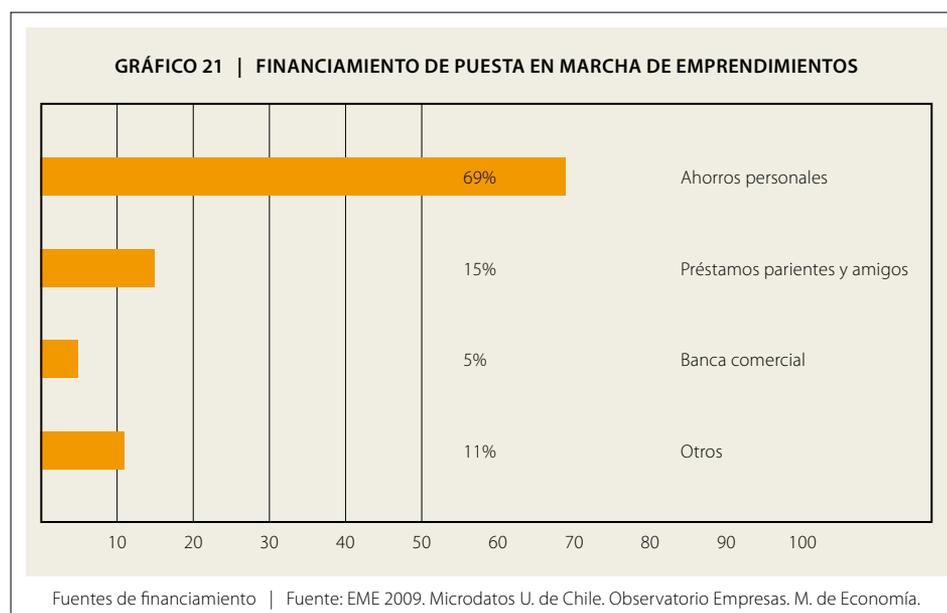
Queda en evidencia la elevada presencia de los *fondos propios* como la principal fuente de recursos para enfrentar la inversión en las EMT y la baja participación del *crédito bancario* (20-23%). También llama la atención en el caso de la microempresa el préstamo de *empresa financiera no bancaria*, el *crédito informal*, los *instrumentos de fomento productivo* y la alta presencia de *otras fuentes*. No cabe duda que este es un tema que requiere enfrentarse con mayor intensidad en la perspectiva del mejoramiento de la productividad del sector.

Otro gran déficit es el financiamiento para la *creación de empresas* y para la operación en sus primeros años y también para los *emprendimientos innovativos*. Todos los estudios señalan que la etapa de mayor riesgo de fracaso de las empresas está en



sus primeros años de creación y particularmente, en su primer año de operación, por lo tanto, la mayoría de las entidades financieras empiezan a prestar a partir del segundo año de iniciadas las actividades. En ese sentido el BEME, consciente de esta situación, financia a partir del primer año de operaciones, facilitando con esto la situación para empresas nuevas.

En el Gráfico 21 se presentan las respuestas de los microemprendedores en la encuesta EME respecto a *la forma en que han financiado sus emprendimientos*. Sólo un 5% ha utilizado crédito de la banca comercial. El 84% ha recurrido a sus *ahorros personales* y a los *préstamos de los parientes y amigos*. Estas formas, bastantes precarias y usuales, hace que la mayoría de los emprendimientos se inicie con tecnologías inadecuadas; se retrase la partida de algunas etapas fundamentales; una serie de gastos pre-operativos claves no se realicen; y las capacidades con que se parta no sean necesariamente las que se requieran.



En este período han madurado varias iniciativas que apuntan a apoyar el emprendimiento en sus diferentes dimensiones, descritas a continuación:

- a) En el año 2005, SERCOTEC inicia el desarrollo del programa Capital Semilla,



orientado a aportar recursos no reembolsables a emprendedores que hayan iniciado actividades recientemente, que tengan mercado y que cuenten con una idea de negocio. Esto toma la forma de concurso, convocando una gran cantidad de postulaciones. En el año 2009 hubo 3.694 emprendedores que se adjudicaron Capital Semilla. Se adjunta un *Box* específico donde se describe el programa. Este ejemplo ha sido emulado por algunos municipios, que también han establecido programas similares.

- b) En el año 2007 se promulga la Ley 20.190 Mercado de Capitales II, que establece adecuaciones de índole tributaria e institucional para desarrollar la industria de Capital de Riesgo en Chile. En particular propone incentivos tributarios para esta actividad, asimismo perfecciona varios cuerpos legales para garantizar el funcionamiento de un plan de fomento a la industria de Capital de Riesgo en el país en el contexto de CORFO.
- c) CORFO desarrolla un conjunto de instrumentos para promover el emprendimiento innovador y movilizar recursos del sector privado para estos fines. Entre ellos destaca:

- Capital Semilla para Estudios de Pre-inversión (aporte no re-embolsable)
- Capital Semilla para Apoyo de la Puesta en Marcha (aporte no re-embolsable)
- Redes de Capitalista Ángeles: subsidio orientado a la organización, formalización y operación de redes de aportantes de capital que aumenten las inversiones en empresas innovadoras con alto potencial de crecimiento. Actualmente hay 4 redes en operación, con 145 inversionistas y han financiado 20 proyectos.
- Programa de apoyo a la creación de Spin-Offs Empresariales, que es un subsidio de apoyo al establecimiento de plataformas corporativas, que desarrollen planes de trabajo con empresas chilenas con el fin de crear empresas al interior de las mismas (Spin-Offs).
- Programa de Capital de Riesgo, donde se movilizan recursos del sector privado para el emprendimiento innovador. Las principales líneas son Capital de Riesgo CORFO para PYMES Innovadoras (financiamiento para la creación o expansión de empresas con proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento), Capital de Riesgo para Empresas Emergentes (financiamiento para la inversión en empresas nacientes o

de temprano desarrollo) y Capital de Riesgo Inversión Directa en Fondos de Inversión. Actualmente CORFO tiene 20 fondos de Capital de Riesgo y ha financiado aproximadamente 84 proyectos de empresas de base tecnológica.

Si bien los avances comentados en materia de programas de Capital Semilla y de capital de riesgo son auspiciosos y van en la dirección correcta, de aportar y movilizar recursos privados en una etapa del ciclo de la empresa en que la banca es renuente a entrar, todavía la escala del esfuerzo es insuficiente con respecto a las necesidades. Más aún, en la perspectiva post crisis, donde el emprendimiento debe impulsarse con bastante fuerza. Por lo tanto seguir profundizando en esta línea también está en los desafíos.

INFORMES COMERCIALES

Según la ELE, los principales motivos de rechazo del crédito –como se observa en el Gráfico 24 adjunto– radica en los *Informes Comerciales* (DICOM y Boletines), con aproximadamente un 34% de las menciones en las MIPES, seguido de la falta de garantías, con un 23-24%.

SERCOTEC Y EL CAPITAL SEMILLA: UNA EXPERIENCIA DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO

SERCOTEC viene desarrollando el programa Capital Semilla desde el año 2005. Este ha experimentado un crecimiento exponencial en sus sucesivas convocatorias, como se puede apreciar en el Gráfico 22 adjunto. Inició operaciones ese año asignando \$ 760 millones a 361 emprendimientos, con una postulación a su primera convocatoria de 1.230 emprendedores; en 2009, el monto asignado fue de \$ 9.193 millones, los ganadores ascendieron a 3.694 y los postulantes, a 27.961.

El gran interés suscitado por este programa encuentra su explicación en la contribución que éste hace al llenar un gran vacío existente en el ámbito financiero, relacionado con la escasez de fuentes de financiamiento para la creación de empresas y la fase temprana de operación de las mismas, particularmente para el emprendedor de pequeño tamaño.

El programa tiene sus antecedentes previos en el Concurso Regional de Proyectos realizado por las Direcciones Regionales de SERCOTEC, en el cual premiaban a empresarios destacados entregándoles dinero en efectivo.

El primer llamado se hizo a través de las Oficinas Municipales de Fomento, gremios empresariales y desplegando distintas actividades de difusión a lo largo del país. Dado el éxito de la primera convocatoria, en los años 2006 y 2007 se logró movilizar recursos adicionales y establecer alianzas con CONADI y la Unión Europea, realizando convocatorias específicas

para indígenas y mujeres, respectivamente. También derivada de la experiencia de Capital Semilla de SERCOTEC, son varias las Municipalidades que han empezado a impulsar iniciativas similares siguiendo el ejemplo de este modelo.

Las experiencias y lecciones aprendidas en el programa sustentó la necesidad de introducir cambios, de esa forma en 2008 nacieron dos líneas: *Capital Semilla Emprendimiento* y *Capital Semilla Empresa*.

La primera línea, *Capital Semilla Emprendimiento*, está dirigida a emprendedores, empresarios informales y empresarios que hayan iniciado actividades recientemente y que cuenten con una idea de negocio con oportunidad en el mercado. Es un servicio que busca promover y apoyar la generación de nuevos negocios a través de la entrega de un financiamiento inicial no reembolsable y de un proceso de formación y asesoría para el emprendimiento de carácter obligatorio, destinado a desarrollar competencias empresariales (gestión comercial, de producción, gestión interna, gestión para la generación de redes y manejo de TICs), y habilidades emprendedoras (capacidad de aprendizaje, motivación, liderazgo y capacidad de negociación).

Por su parte, *Capital Semilla Empresa*, tal como su nombre lo indica está orientado a empresarios de micro y pequeñas empresas formales. Se trata de un fondo concursable orientado al

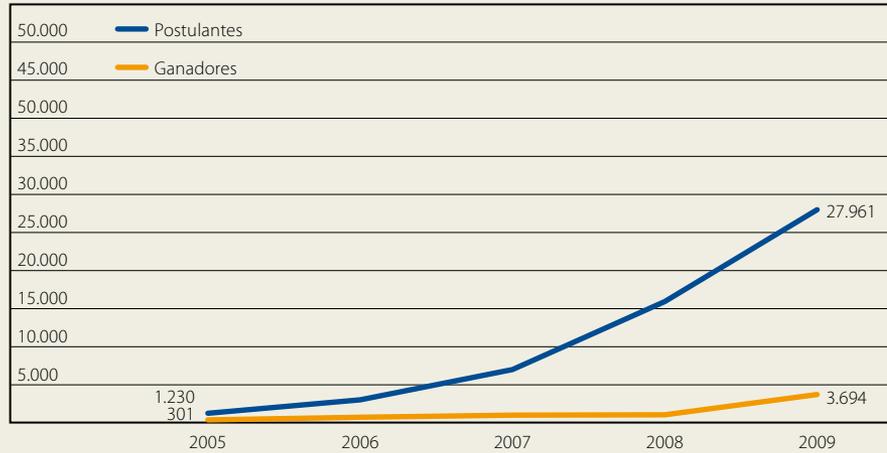
crecimiento y consolidación de micro y pequeñas empresas entregando un financiamiento no reembolsable. De esta forma se busca el desarrollo de nuevos mercados y/o consolidación en los actuales mercados, fortaleciendo la innovación de productos, servicios y/o procesos.

En el marco de los programas para la crisis y en particular en el de las iniciativas pro-crédito, los recursos para este programa se cuadruplicaron con respecto al año 2008. El crecimiento en materia de cobertura del programa también ha llevado a innovar en lo que respecta a gestión del mismo, desarrollándose un sistema de postulación en línea, haciéndolo más sencillo y amigable para el usuario.

Cabe destacar que el programa, a través de sus existencia, ha tenido una alta participación de mujeres que ha fluctuado entre un 44% a un 65% de los beneficiarios. Por otra parte, cada vez es más elevada la capacidad de convocatoria del programa o las postulaciones para el Capital Semilla, pasando la relación de beneficiarios con respecto a postulaciones totales desde un 29% en 2005, a un 13% en 2009, dejando entrever que en materia de financiamiento de emprendedores hay un espacio importante que llenar.

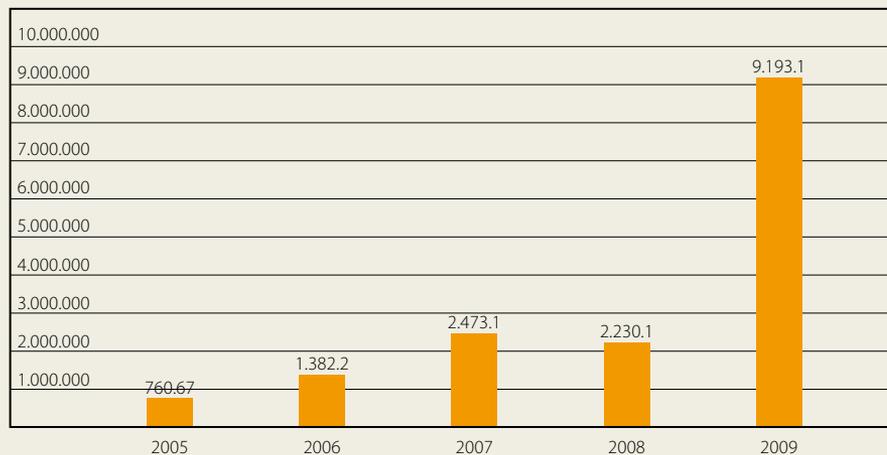


GRÁFICO 22 | CAPITAL SEMILLA DE SERCOTEC



Postulantes y ganadores 2005-2009 | Fuente: Sercotec.

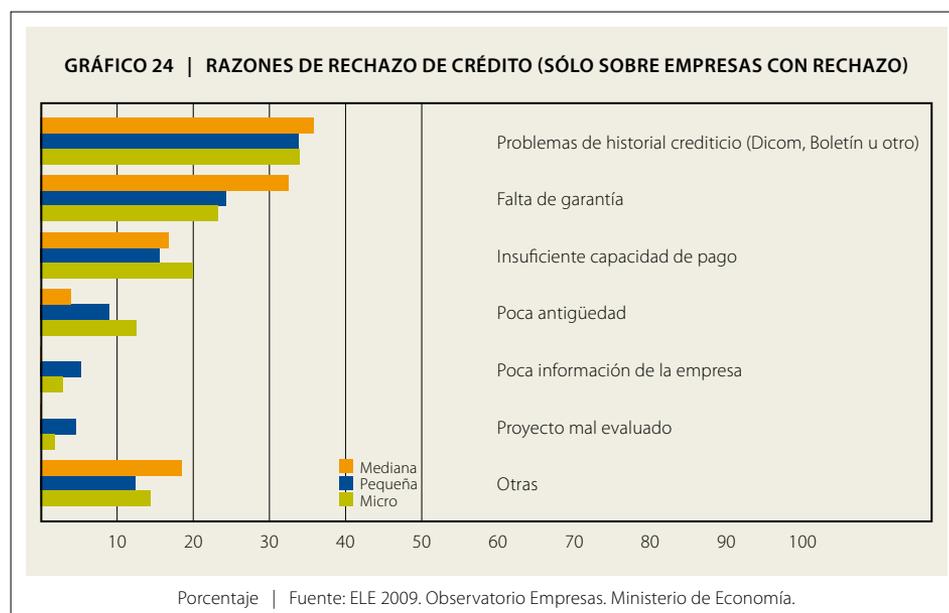
GRÁFICO 23 | CAPITAL SEMILLA DE SERCOTEC 2005-2009



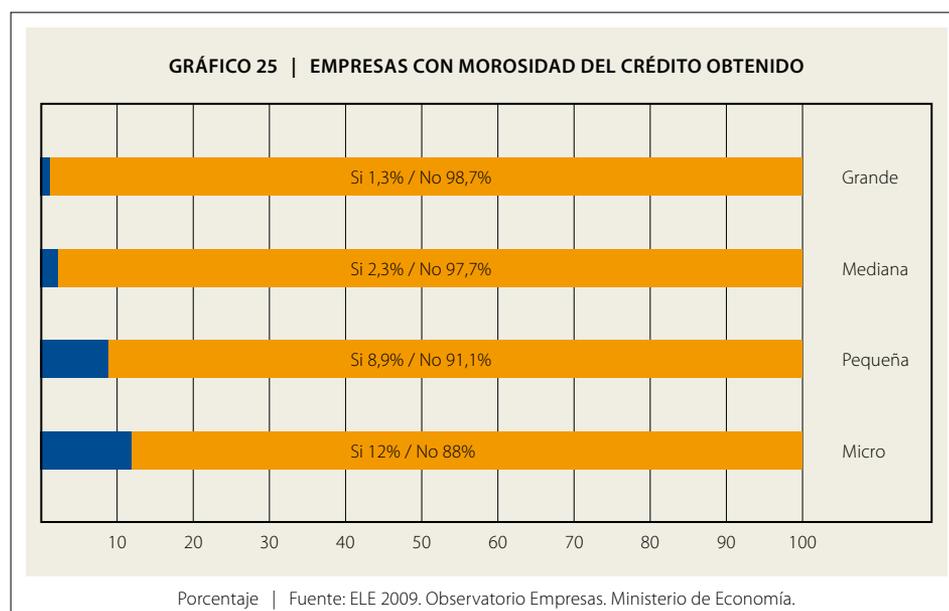
Monto en miles de \$ | Fuente: Sercotec.

El problema de los *Informes Comerciales* se agudiza en los momentos de crisis, ya que basta con que una empresa se retrase en sus obligaciones tributarias o laborales para que aparezca con antecedentes en los *Informes Comerciales*. Esto, a su vez, la inhabilita para acceder a los programas de reprogramación de deudas y otros diseñados para paliar la crisis, profundizando la mala situación de la empresa y sus *Informes Comerciales*, transformándose en un círculo vicioso. Por lo tanto, se trata de un problema que es necesario objetivar y sincerar para conocer sus exactas dimensiones. Por otra parte, es importante, el monitoreo estrecho de la banca para que las empresas mantengan un sano comportamiento financiero y sus antecedentes no se deterioren. En la medida de lo posible, se requiere mantener un sistema de alerta temprana que permita establecer los sistemas de apoyos oportunamente.

Durante el período 2005/09 se ha facilitado el proceso de aclaración de *Informes Comerciales* abaratando el costo para las empresas de menor tamaño (por nivel de deuda) mediante la publicación del Decreto Supremo 998 de 2006, que establece un cronograma con esos fines.



En la encuesta ELE, frente a la pregunta si *En los últimos tres años ¿Su empresa tiene o ha tenido algún crédito con alguna institución financiera? y si ¿Tiene morosidad con ese crédito?* Las respuestas señalan niveles de morosidad del 12% en microempresa y del 8,9% en pequeña, lo que no se condice con los niveles que reporta la banca, bastante menores. Los niveles de reprogramación de créditos de CORFO aproximadamente representan el 25% de las empresas que dicen estar en situaciones de morosidad, lo que indicaría que probablemente se esté produciendo el problema mencionado en los párrafos precedentes, que la situación de Informes Comerciales no les permite acceder al beneficio. Este es un tema que debe ser mirado más a fondo, particularmente en el contexto de crisis.



Otro tema pendiente en materia de Informes Comerciales es la consolidación de la información manejada por las casas comerciales con la del sistema financiero. Esta es una reforma que se incorpora en el proyecto de Ley en trámite Mercado de Capitales III. Por la relevancia que tiene el financiamiento de las casas comerciales para la microempresa, particularmente del sector informal, es una medida importante que debiera reducir el nivel de riesgo del segmento, y a su vez se debiera reflejar en la tasa de interés.

Para finalizar se presenta el caso de BancoEstado Microempresas, una de las experiencias más interesantes en materia de financiamiento a empresas de menor tamaño en el período.

Box 2

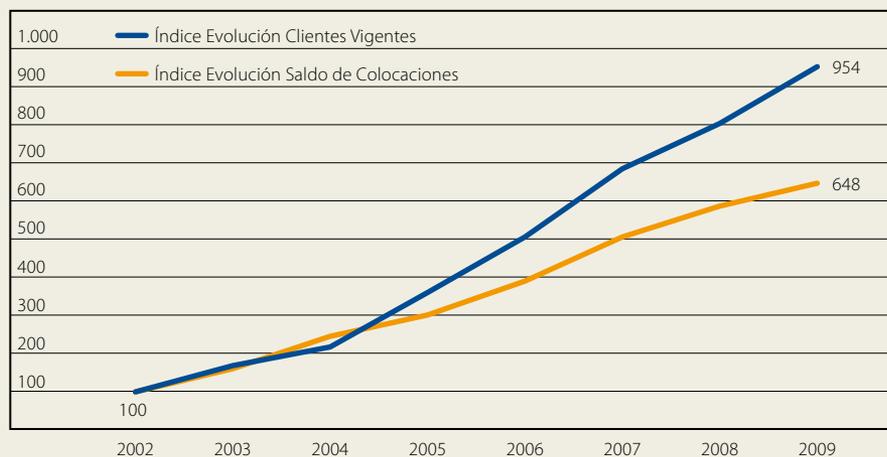
BANCOESTADO MICROEMPRESAS: UN CASO EXITOSO DE MICROFINANZAS

En 1995 el BancoEstado crea una filial especializada en microempresas con la misión de *promover la igualdad de oportunidades al acceso a soluciones financieras para el segmento de las microempresas del país*. A quince años de su creación todos sus resultados indican que es un exitoso caso de microfinanzas en el país y en la región de América Latina¹⁵. Cierra el año 2009 con una cartera de clientes vigentes de 363 mil¹⁶, representando aproximadamente el 57% del segmento atendido de microdeudores por las entidades financieras reguladas; con un saldo en colocaciones de \$ 452.000 millones y

con un bajo nivel de morosidad –0,73% a 30 días– en un año de crisis. En 2002 los clientes vigentes eran 56.000 y el saldo en colocaciones \$ 37.000 millones. Si se observan los gráficos adjuntos la trayectoria de su cartera y clientes ha experimentado un crecimiento elevado, todo esto con un riesgo muy controlado como se expresa también en el gráfico acerca de la tasa de morosidad. En paralelo ha ido mejorando sustantivamente su desempeño en eficiencia y rentabilidad, comparativamente con la industria a nivel internacional, posicionándose entre los mejores de la región¹⁷. La satisfacción de los clientes con sus servicios, aspecto muy central en la gestión del BancoEstado Microempresas (BEME), recibe por dos años seguidos calificaciones con nota 6 y 7 (en escala de 1 a 7) de un 78% de los encuestados.

La razón para la creación de esta filial en el BancoEstado tiene que ver con su carácter de banco público y su vocación de servicio, en áreas donde los mercados son imperfectos e incompletos y su contribución a la lucha contra la pobreza. Sin embargo, éste a su vez tiene

GRÁFICO 26 | BANCOESTADO MICROEMPRESAS ÍNDICE DE COLOCACIONES Y CLIENTES 2002-2009

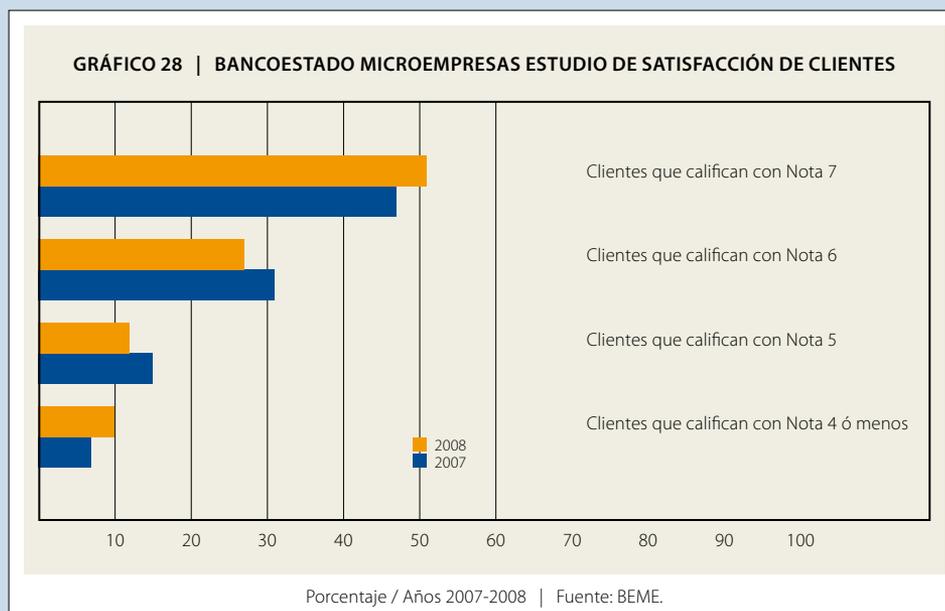
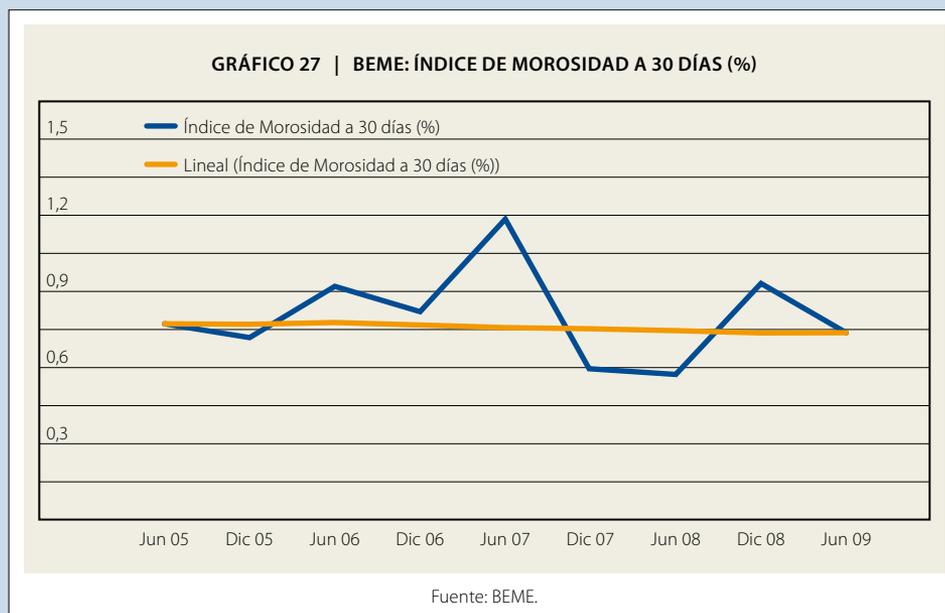


2002=100 | Fuente: BEME.

15 CEPAL, GTZ. "BancoEstado Microcréditos: Lecciones de un modelo exitoso". Christian Larraín. Serie Financiamiento para el Desarrollo. 2007.

16 Para contextualizar, el 2008 las microempresas formales ascienden a 588.4004. El BEME atiende a microempresas formales e informales, promoviendo la formalización de estas últimas.

17 CEPAL, GTZ. "BancoEstado Microcréditos: Lecciones de un modelo exitoso". Christian Larraín. Serie Financiamiento para el Desarrollo. 2007.



desafíos como banco comercial y en esa perspectiva también la creación de esta filial está relacionada con la fuerte competencia presente en los otros segmentos tradicionales del mercado financiero y las posibilidades de crecimiento rápido que se pueden dar en mercados no atendidos, como es la microempresa.

Los factores críticos de éxito en la experiencia del BEME radican fundamentalmente en: su gestión comercial; gestión del riesgo; gestión de procesos y tecnología; su forma de organización compartida con su matriz BancoEstado; y sus recursos humanos, entre los más destacados. A ellos se hará referencia brevemente a continuación.

Gestión Comercial

En materia de gestión comercial la *segmentación de la cartera por sectores productivos* de las microempresas ha jugado un rol muy importante. En BEME se trata de hacer ofertas de valor para los diferentes sectores y subsectores productivos y para ello hay que partir por entenderlos muy bien, desde la perspectiva económica, legal, cultural y social. Los productos son diseñados a la medida de las necesidades de la actividad económica. Por ejemplo, las formas de pago consideran las estacionalidades de éstas, las inversiones sustantivas en equipo incluyen descuentos con proveedores por compra al contado, etc.

Otro aspecto es el diseño de productos para el microempresario. Se trata no sólo de tener microcrédito, sino una *oferta integral de servicios financieros* para él, su empresa y su situación familiar, que habitualmente son bastante inse-



parables. Eso es lo que distingue microfinanzas del microcrédito. Son aproximadamente 25 los productos ofrecidos para microempresarios. Entre ellos destacan: a) Para el negocio: financiamiento para Capital de Trabajo, Inversiones y Líneas de Crédito; b) Seguros de Crédito: de salud y para protección de la empresa; c) Para la familia: Crédito Hipotecario, Crédito para Educación Superior; Crédito Familia; Seguros (vida, accidente, educación); d) Medios de Pago: Tarjeta de Crédito, Cuenta Vista y Cuenta Corriente; e) Inversión: Fondos Mutuos y Depósitos a Plazo.

Otra dimensión de la gestión comercial es la *gestión de clientes y promoción*, además de desarrollar las tareas propias de servicio al cliente y testeo del mercado. BEME tiene Comités de Clientes que cada dos meses se reúnen y validan los productos y la calidad de los servicios. La unidad que atiende estos Comités depende del Presidente del Directorio del BEME. La promoción también tiene un sello de alta segmentación.

Un último aspecto de la gestión comercial es la *gestión de negocios masivos*, que se orienta a trabajar con grandes volúmenes de clientes fundamentalmente en encadenamientos productivos, ubicándose en los eslabones de los distintos rubros de la cadena. Un ejemplo de lo anterior lo constituye el apoyo al pequeño comercio en la relación mayorista-minorista, triangulando la intermediación financiera en una experiencia llamada Club del Almacenero, que incorpora a miles de pequeños comercios.

Gestión de Riesgos

La gestión de riesgos es uno de los aspectos más relevantes y donde se enfrentan mayores dificultades en el ámbito de las microfinanzas, especialmente en las etapas de alto crecimiento, como ha sido el caso de BEME. Sin embargo, éste ha mantenido controlado el riesgo, como lo señalan sus bajos indicadores de morosidad. En el riesgo confluyen varios factores. Entre los más relevantes están los relacionados con el microempresario, como la capacidad y la voluntad de pago. Pero también existen otros, vinculados con el ejecutivo de cuenta, su capacidad de evaluación y monitoreo. Además, están los relacionados con el riesgo ambiente de la actividad o sector productivo. BEME ha desarrollado tecnología *ad-hoc* y adoptado las mejores prácticas internacionales en la materia. Utiliza el *credit-scoring* desde hace aproximadamente tres años, para los clientes con historial, pero reconoce que siendo este instrumento confiable, rápido y proporcionando una buena calidad de atención al cliente, es conservador en materia de montos y de empresarios seleccionados. Este modelo ha sido construido después de 10 años de recolectar información de clientes.

En general, la metodología más extendida descansa en visitas a terreno de ejecutivos de cuenta con mucha experiencia y capacitación en evaluación in situ, en levantar información confiable que no está formalizada en estados financieros y determinar una capacidad de pago, incorporando todos los aspectos relevantes de la economía doméstica. También en estas visitas a terreno se forma un juicio respecto a la voluntad de pago. La remuneración del ejecutivo de cuenta es variable, y una parte

de ella está relacionada con la recuperación de la cartera a su cargo, por lo tanto evaluar adecuadamente estos temas es de su directo interés. Existe un filtro inicial, antes de la visita a terreno, en que, a través de un conjunto de preguntas e información secundaria, se determina si el cliente amerita una visita a terreno. Se trata de que no menos que el 80% de los clientes que pasa el filtro inicial sea aprobado con la visita a terreno. La metodología utilizada por BEME no pone acento en las garantías –aproximadamente el 95% de sus créditos no las tiene– diferenciándose así de otras utilizadas en el ámbito del microcrédito.

Los procedimientos anteriores se complementan con el uso de un conjunto de indicadores de gestión del riesgo orientados a medir el riesgo por producto, por ejecutivo de cuenta, por cliente, por plataforma y por segmentos de clientes. Esto sirve para calificar ejecutivos y clientes. Si el ejecutivo no está teniendo buenos resultados se le capacita en sus áreas débiles. También esto genera sistemas de incentivos para el ejecutivo y para el cliente (tasa, rapidez de aprobación del próximo crédito, etc.).

Por último, el *seguimiento de la cobranza* es otro ámbito clave. El ejecutivo juega un rol activo en la primera etapa, de estrecho monitoreo. Para ello el apoyo de los sistemas de información son muy importantes que entregan información priorizada. Luego, en las semanas posteriores entran a operar empresas de cobranzas externas, call centers y un sistema de multas. Todo lo anterior se complementa con un sistema de auditoría interna que verifica que los procedimientos establecidos se sigan adecuadamente.

Gestión de Procesos y Tecnología

BEME ha logrado reducir sustantivamente sus costos de transacción, lo que es un aspecto muy relevante en la industria de las microfinanzas; esto se debe, en gran medida, a la intensiva incorporación de tecnología y a la organización de sus procesos. En el año 2007 sus gastos en administración y personal sobre margen bruto –indicador de eficiencia de la industria– ascendía a 55%, cifra bastante comparable con las instituciones más eficientes de microfinanzas de la región. Para las visitas a terreno los ejecutivo de cuenta tienen un sistema de *georeferenciación* que les permite optimizar las rutas con el consiguiente ahorro de tiempo, además el apoyo de sistemas les permite enfrentar las visitas desde la perspectiva de los diferentes servicios que ofrece BEME a sus clientes, posibilitando una distribución de costos de las mismas. Un ejecutivo de cuenta del BEME atiende 600-800 clientes en promedio, lo que es un elevado estándar en la industria. Por otra parte, existen *comités de crédito electrónicos* que agilizan la toma de decisiones desde el terreno, sin la presencia física de todos los miembros, quedando toda la información registrada en forma digitalizada. Existe una plataforma tecnológica que integra todos los sistemas relevantes del BEME, de indicadores de gestión, de análisis de cartera, etc. ahorrando gran cantidad de tiempo a los ejecutivos de cuenta en su labor. Además, los ejecutivos de cuenta tienen dispositivos electrónicos para desarrollar su trabajo en terreno, desde el cual pueden evaluar al cliente, consultar a las centrales de riesgos, en síntesis, solucionar una gran cantidad de temas, tomando decisiones en el lugar.

Gestión de Recursos Humanos

BEME ha invertido mucho en el desarrollo de recursos humanos, particularmente en la selección y capacitación de sus ejecutivos de cuenta, cargo crucial en todo el ciclo del crédito y de los restantes servicios ofertados. En este proceso de reclutamiento también se tiene en cuenta la segmentación de sectores productivos. Además, como se ha mencionado anteriormente, mantiene un sistema de remuneraciones que combina renta fija con renta variable (20%), relacionada esta última con colocación y recuperación de cartera. Asimismo, al superar las metas obtienen bonos que en algunos casos puede duplicar el sueldo mensual. Lo anterior, permite alinear adecuadamente los incentivos con los resultados de la empresa. Además, el personal tiene un conjunto de programas de bienestar, recreativos y para el ocio, que le ha valido premios como el lugar más agradable para trabajar en Chile.

Relación jurídica y orgánica con la matriz BancoEstado

La forma jurídica que adoptó BEME de compañía de servicios del BancoEstado le favorece en una gran cantidad de aspectos. Le significa por una parte, tener autonomía y flexibilidad en las formas de operación y por otra, no ser dueño de la cartera. Asimismo, no tener problemas de disponibilidad de fondeo, tener liquidez y a su vez disponer de recursos a un costo razonable. También constituye una ventaja de esta forma de operación el compartir la infraestructura física de la más amplia red de sucursales en el país. Actualmente BEME tiene 198 plataformas especializadas situadas en la red de sucursales

de la casa matriz y comparte la red de Cajas Vecinas, que a la fecha ascienden a 3000. Adicionalmente, se comparte la infraestructura de comunicaciones.

Desafíos

Los desafíos futuros de BEME, además de seguir aumentando su cartera de clientes, van en la dirección de seguir reduciendo sus costos de transacción y manejando adecuadamente el riesgo, para que parte de lo anterior se pueda trasladar a la tasa de interés, que aún se mantiene cercana a la máxima convencional. Esto sumado, a que se requiere que exista más competencia en el sistema financiero en el segmento de microempresas, lo que puede constituir una contribución eficaz a la reducción de la tasa. Es interesante en qué medida experiencias tan integrales como la del BEME se logra difundir en la industria nacional de las microfinanzas.



MARCO LEGAL Y ESTATUTO PYME

Por primera vez en nuestro país se establece un marco normativo para la creación, el desarrollo, fomento y término de actividad de las empresas de menor tamaño, reconociendo la necesidad de una regulación diferenciada para un tratamiento más equitativo.

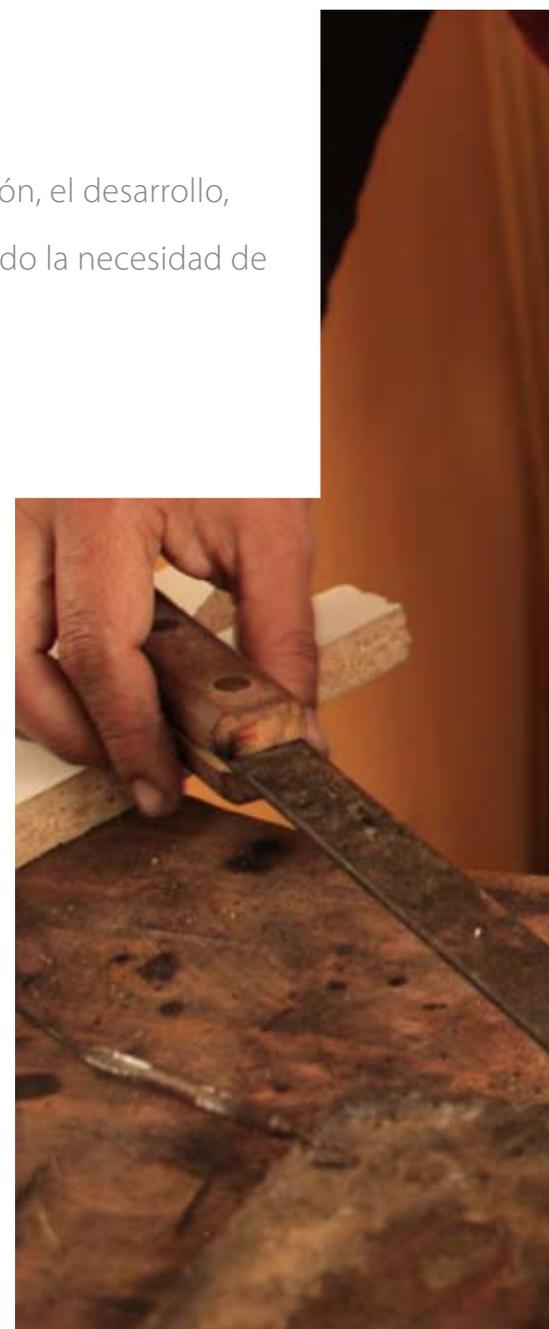
El período 2006-2009 corresponde a una etapa bastante fértil en el desarrollo del marco legal para las empresas de menor tamaño (EMT). Iniciativas que se tramitaron por largo tiempo y muy esperadas por los sectores gremiales de la pequeña empresa fueron finalmente promulgadas, como el Estatuto PYME o aquella que otorga acceso al Seguro contra Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales a empleadores y trabajadores independientes –incorporada en la Ley de la Reforma Previsional.

A continuación se hará referencia a las principales leyes, decretos y circulares aprobadas que inciden en este segmento y por separado –debido a su gran importancia para este tamaño de empresas– se

tratará el recientemente promulgado Estatuto PYME.

EL GRAN AVANCE NORMATIVO DEL PERÍODO: EL ESTATUTO PYME¹

El 13 de enero de 2010 se promulgó la *Ley que fija Normas especiales para las Empresas de Menor Tamaño* (EMT), más conocida como *Estatuto PYME*. Por primera vez en nuestro país se establece un marco normativo para la creación, desarrollo, fomento y término de actividad de estas empresas, reconociendo específicamente la necesidad de una regulación y fiscalización diferenciada para las pequeñas empresas con respecto a las grandes, dando cuenta explícitamente de distinciones de



1 "Resumen de Contenidos del Proyecto de Ley", Ministerio de Economía y Mensaje de la Ley, Biblioteca del Congreso Nacional.



tamaño para un tratamiento más equitativo. Quizás sea ésta la característica más valorada por los diferentes actores relacionados, tanto del sector público como del ámbito privado.

El Estatuto PYME incluye un conjunto de normas generales, temáticas, institucionales y algunos artículos transitorios, que a continuación se resumen. Para más detalle se puede consultar el Anexo 5 donde se presenta el texto completo de la Ley.

NORMAS GENERALES

Estas se refieren a tres temas: la definición de empresas de menor tamaño, los procedimientos que se deben seguir para dictar reglamentos y normas de carácter general y la transparencia en los procesos de fiscalización.

Definición de Empresas de Menor Tamaño

Según la Ley se entiende por Empresas de Menor Tamaño (EMT) a las micro, pequeñas y medianas empresas definidas con base en la variable ventas netas (sin IVA)

como sigue:

- Microempresa: ventas anuales hasta 2.400 UF;
- Pequeñas empresas: ventas anuales mayores a 2.400 UF y hasta 25.000 UF;
- Medianas empresas: ventas anuales mayores a 25.000 UF y hasta 100.000 UF;

La gran empresa es aquella con ventas superiores a 100.000 UF.

Se excluye de las EMT a las sociedades de inversión y a las que realicen negocios inmobiliarios o actividades financieras. Para los temas laborales, relacionados con el Código del Trabajo y su aplicación, se define los tamaños con base al número de empleados: micro-empresa hasta 9 trabajadores; pequeña empresa, de 10 hasta 49 trabajadores; mediana empresa, de 50 hasta 199 trabajadores; y gran empresa, superior a 200 trabajadores.

Impacto que tendrán en las empresas de menor tamaño los Reglamentos y Normas de Carácter General que se dicten

Se establece que todos los ministerios u organismos que dicten o modifiquen

normas jurídicas generales que afecten a las EMT posteriormente a la promulgación del Estatuto PYME y que generen costos en su cumplimiento para las mismas, ya sean éstos monetarios o de otro tipo (tiempo, etc.), deberán ser acompañadas con un informe técnico que haga un análisis del impacto social y económico que la nueva regulación generará en las EMT. Tanto las normas jurídicas como el informe técnico deberán enviarse al Ministerio de Economía previamente a su dictación o modificación. El Ministerio publicará todas las normas vigentes para las EMT en el sitio Web institucional en un portal regulatorio especialmente diseñado para ello.

Transparencia en Criterios para Fiscalización

Todas las instituciones que fiscalizan EMT y con facultad de aplicarles multas deberán poner a disposición del público en general, un documento detallado que informe los criterios utilizados por los fiscalizadores para determinar la infracción y el monto de la multa. Esto deberá estar disponible ya sea en la página Web de la

LAS NORMAS JURÍDICAS GENERALES QUE AFECTEN A LAS EMT POSTERIORMENTE A LA PROMULGACIÓN DEL ESTATUTO PYME Y QUE GENEREN COSTOS EN SU CUMPLIMIENTO PARA LAS MISMAS DEBERÁN SER ACOMPAÑADAS CON UN INFORME TÉCNICO QUE HAGA UN ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO QUE LA NUEVA REGULACIÓN GENERARÁ EN ELLAS.

institución, en un lugar de fácil acceso, o a través de otros medios.

NORMAS TEMÁTICAS

Entre éstas destacan aquellos trámites que facilitan la creación de empresas como los permisos provisorios de funcionamiento, las patentes municipales provisorias; también el nuevo enfoque de la fiscalización, especialmente en el ámbito sanitario y laboral; la protección de derechos tanto en la calidad de compradores como de proveedores; el establecimiento de un marco regulatorio para los Acuerdos de Producción Limpia y la reorganización o cierre de las EMT.

Mayor facilidad para la Creación de Empresas

La nueva ley permite entregar **permisos provisorios** de funcionamiento a los servicios que deben entregar autorizaciones a las empresas que se inician, cuando su capital inicial no supere las 5.000 UF (aproximadamente \$ 105 millones). Estos permisos se otorgarán por una sola vez y tendrán una vigencia no superior a un año.

Además, posibilita que las Municipalidades otorguen **patentes provisorias**, así como facilidades de pago –o no las cobren si lo estiman conveniente– con el objeto de fomentar la instalación de empresas de



menor tamaño en sus comunas y, particularmente, para promover la formalización de las mismas.

También la Ley considera un **trámite simplificado para los permisos sanitarios** a microempresas que no originen riesgos graves y que no estén sujetas a evaluación de impacto ambiental, otorgando una autorización o permiso inmediato. La implementación es mediante un trámite especial, que contempla el llenado de formularios, declaración jurada simple y pago del arancel respectivo, cuando corresponda.

Nuevo enfoque de Fiscalización, con énfasis en la Prevención y en la Capacitación

Más que en la sanción, la fiscalización en las EMT tanto en el ámbito sanitario como en el laboral, tiene puesto el acento en la **prevención** y en la **capacitación**, tratando de agotar estos dos medios previamente.

La **fiscalización sanitaria** incorpora la figura de la *autodenuncia voluntaria* del incumplimiento sanitario, que permitirá a las EMT regularizar su situación, corregir sus prácticas e incluso acercarse a la autoridad para solicitar asistencia en el cumplimiento de la norma. A partir de esto se otorgará un plazo razonable para

el cumplimiento de la misma, sin aplicar sanción. Esta facultad la debe aplicar la autoridad sanitaria, teniendo en cuenta los riesgos que el incumplimiento de la norma puede causar en trabajadores y la comunidad, en forma calificada.

En materia de **fiscalización laboral**, se explicita la definición de tamaños de empresas con base en número de trabajadores (ver punto 1.1) y se incluye una serie de medidas que a continuación se enumeran:

- a) Se establece plazos de advertencia (cinco días) que permiten a las empresas corregir las infracciones laborales, durante el cual no se cursa la multa pertinente;
- b) Se aumenta el beneficio de la reducción de las multas a las empresas de menor tamaño, cuando éstas acreditan la corrección de la infracción dentro de los 15 días de detectada ésta por primera vez (reducción de al menos un 80% para las micro y pequeñas empresas y de un 50% para las restantes empresas).
- c) Se uniforma y extiende la sustitución de multas por capacitación (hoy aplicable a empresas de menos de 10 trabajadores) o sustitución por programas de asistencia al cumplimiento en los casos de multas en los temas higiene y seguridad (hoy aplicables a

empresas de menos de 25 trabajadores). En ambos casos se amplía hasta empresas de menos de 50 trabajadores (micro y pequeñas empresas).

- d) Se adecúan las multas al tamaño de empresas. Se reduce el rango de las multas de las micro y pequeñas empresas de 1-20 UTM a 1-10 UTM. Se mantiene el rango para las medianas y gran empresa.

Relación con Grandes Empresas: protección como Consumidoras y Proveedoras

Cuando actúan como **consumidoras**, se hacen aplicables a las micro y pequeñas empresas la mayoría de las cláusulas de la Ley de Protección al Consumidor, en materia de adquisición de bienes y servicios. Con esto se busca enfrentar las brechas que enfrentan las micro y pequeñas empresas como compradoras de bienes y servicios en materia de asimetrías de información, de capacidad de negociación, costos de transacción y dificultades de acceso a la justicia. Se excluye el acceso al Servicio Nacional de Consumidor como mediador, pero se permiten acciones colectivas y la participación de entidades gremiales en éstas.

Se sancionan prácticas de competencia desleal cuando las pequeñas empresas son **proveedoras**, como cuando la em-



presa compradora presiona al proveedor para que le otorgue condiciones mejores a las ofrecidas a su competencia, cambios unilaterales de cláusulas contractuales, o la transgresión sistemática de las fechas de pago acordadas.

Agilización de la reorganización o los cierres de empresas

La Ley aborda un problema bastante frecuente y de muy larga solución en el país: los cierres de empresas. Por una parte, crea un sistema de apoyo para las micro y pequeñas empresas que permita su **reorganización**. Por otra, si esto no fuera posible, se plantea un sistema de **cierre simplificado y formalizado** –rápido y de menor costo que el sistema de quiebras actual– para las pequeñas empresas en estado de insolvencia. Este incluye la participación de un Asesor/Mediador para hacer menos costoso el proceso de liquidación. Éste asesora técnicamente a la empresa para reestructurar sus pasivos y cumple un rol de mediador con sus acreedores para acordar un convenio entre las partes. Esto con un carácter extrajudicial.

Adicionalmente, se modifica la **Ley de Quiebras** para facilitar el cierre de las empresas donde ésta es inevitable. Para ello se aumenta el umbral del capital por el cual las empresas pueden acogerse a una liquidación sumaria (de 1.000 a 2.000 UF)

y se reduce el período de tiempo para que pueda producirse la **rehabilitación de las empresas** que se acogen a este sistema (de un año a 6 meses).

Acuerdos de Producción Limpia

Se establece un marco regulatorio para la suscripción de **Acuerdos de Producción Limpia** (APL), incentivando este tipo de convenio público privado en las EMT. Estos acuerdos establecen un programa de adopción de normas sanitarias, ambientales, de eficiencia energética u otras, por sobre el mínimo legal, lo que hace más eficiente y competitiva la empresa. Pueden además incluir un programa de cumplimiento, aplicable sólo a las EMT, cuando se detecten infracciones a las normas vigentes.

NORMAS INSTITUCIONALES

El Estatuto PYME establece:

- a) El rol del **Ministerio de Economía** en promover el desarrollo de las EMT y facilitar su acceso a los instrumentos de fomento a través de acciones coordinadas con otros organismos públicos para mejorar los programas y las políticas públicas hacia el sector.
- b) El cambio de nombre a Subsecretaría de Economía y EMT, con la función de profundizar la coordinación de políticas para el sector con el resto de mi-

nisterios sectoriales e impulsar una política con sus servicios relacionados.

- c) Se crea una **División de Empresas de Menor Tamaño** en el Ministerio de Economía;
- d) Se crea un **Consejo Consultivo Público Privado de las EMT**, presidido por el Ministro de Economía y con participación de representantes de instituciones públicas (CORFO, SERCOTEC, PROCHILE) y seis representantes de confederaciones gremiales (uno de cada sector), un representante de asociación exportadora; y representantes del sector académico, municipalidades, ONGs, y el Consejo de Innovación.

ARTÍCULOS TRANSITORIOS

Además de los artículos transitorios que aumentan la dotación de la Superintendencia de Quiebras para responder a los requerimientos de esta nueva Ley y los artículos que definen los temas presupuestarios relacionados con las demandas que la norma genera, se incluye un artículo transitorio relevante relacionado con la adecuación de la normativa vigente desde la perspectiva de tamaño.

Revisión de la reglamentación vigente

Dentro de los dos años siguientes a la entrada en vigencia del Estatuto PYME, la Subsecretaría de Economía y EMT hará una



revisión de la reglamentación actualmente vigente aplicable a las EMT para proponer sus adecuaciones a las instituciones públicas correspondientes. Esta revisión dará origen a un compendio de normas aplicables a las EMT que será puesto a disposición de los usuarios en la página Web del Ministerio. Dentro de los seis meses siguientes a la revisión reglamentaria señalada se establecerá una tipología general que permita graduar las sanciones según la gravedad de las faltas susceptibles de fiscalización.

OTRAS LEYES Y NORMAS APROBADAS²

REGULACIONES TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS

Ley 20.170 de Simplificación Tributaria

Promulgada el 21 de febrero de 2007 y modificada por la Ley 20.291, promulgada el 15 de septiembre del 2008. Se establece que, las micro y pequeñas empresas contribuyentes pueden acceder en forma voluntaria a un sistema de contabilidad simplificada para efectos tributarios, con procedimientos que reconocen sus rea-

2 Fuente: "Avance medidas para el fortalecimiento de las Empresas de Menor Tamaño 2006-2008". Ministerio de Economía, Biblioteca del Congreso Nacional, instituciones relacionadas y SERCOTEC.



lidades propias derivadas de su tamaño, eliminando papeleos y trámites. Las pequeñas empresas con ventas inferiores a 5.000 UTM estaban –previas a esta Ley– sujetas a un sistema tributario complejo para su estructura administrativa, que le producía problemas de liquidez, costo de tiempo y recursos. Este sistema les reduce en forma considerable la tasa de los pagos previsionales mensuales (PPM), simplificándoles su cálculo (0,25% de las ventas brutas mensuales) lo que alivia los problemas de liquidez. También disminuye los costos de contabilidad, ya que no requiere llevar contabilidad completa, balances, inventarios y registro FUT, entre otros. Le permite deducir directamente la inversión, como depreciación instantánea de activos fijos. Todo el sistema es vía Web, por lo que estimula el uso de Internet en las pequeñas empresas. A julio del 2009 aproximadamente 33.000 pequeñas empresas estaban en el régimen de tributación simplificada.

Ley 20.179. Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR)

Promulgada el 20 de junio de 2007. Crea

Sociedades que administran las garantías de que disponen las pequeñas empresas, mejorando las condiciones de utilización de éstas y con ello, sus posibilidades de financiamiento. Los bienes que pueden darse en garantía son entregados a esta sociedad que emite un certificado de garantía a favor del banco o la institución financiera que otorga el crédito. Este certificado tiene mérito ejecutivo para su cobro. El saldo de la garantía queda disponible para el empresario cuando lo estime necesario, en la misma u otra institución de crédito o para garantizar otras obligaciones. A la fecha se han formado cuatro SGR en nuestro país.

D.S. 998. Aclaraciones en Boletín de Informaciones Comerciales

Publicado el 11 de septiembre del 2006. El decreto promueve la aclaración de los antecedentes comerciales por parte de las empresas. Durante 2008, las deudas aclaradas inferiores a \$300.001 son publicadas sin costo para el deudor. Mientras que a partir de 2009, esta cifra asciende a \$ 500.001. Desde 2010 en adelante las deudas aclaradas no tendrán costo para

el deudor. Desde noviembre del 2006 y hasta el 1° de enero de 2008, las deudas por protestos de letras, cheques o pagarés que requerían aclaración y pago, menores a \$100.000, tenían exención de pago por aclaración; lo anterior cubría aproximadamente al 54% de los casos, que estaba en esa condición para recibir el beneficio. La medida también plantea un tratamiento especial para las personas cesantes por más de seis meses.

Ley 20.130. Ley de Timbres y Estampillas

Promulgada el 7 de noviembre de 2006 y modificada por la **Ley 20.291 de Estímulos al Crecimiento Económico**, promulgada el 12 de septiembre de 2008. Exime del pago del Impuesto de Timbres y Estampillas a todas las reprogramaciones de crédito, de modo que quien se cambie de institución financiera para aprovechar una mejor oportunidad de crédito no tenga que pagar el impuesto dos veces. Esta exención está vigente en todas las operaciones de refinanciamiento y no sólo en las de crédito hipotecario. Se reduce gradualmente la tasa con que se gravan las nuevas operaciones, pasando de 1,608%

LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS CONTRIBUYENTES PUEDEN ACCEDER EN FORMA VOLUNTARIA A UN SISTEMA DE CONTABILIDAD SIMPLIFICADA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS, CON PROCEDIMIENTOS QUE RECONOCEN SUS REALIDADES PROPIAS DERIVADAS DE SU TAMAÑO, ELIMINANDO PAPELEOS Y TRÁMITES. ESTE SISTEMA LES REDUCE EN FORMA CONSIDERABLE LA TASA DE LOS PAGOS PREVISIONALES MENSUALES, LO QUE ALIVIA LOS PROBLEMAS DE LIQUIDEZ.

al 1,2% a contar del 1° de enero de 2009. La Ley 20.291 adelanta la fecha de la rebaja de tasa. Asimismo para las EMT, el impuesto de timbres y estampillas pagado, podrá ser compensado con los pagos de PPM e IVA mensuales. Además, se elimina el impuesto a las operaciones bancarias electrónicas y se rebaja el impuesto a los combustibles.

D.S. N° 1001. Cambio de fecha de pago del IVA

Publicado el 12 de octubre del 2006. La medida establece como condición declarar y pagar a través de Internet los impuestos mensuales (IVA, pagos provisionales mensuales (PPM), etc.) correspondientes al Formulario 29 y estar autorizado como emisor de facturas y boletas, en ambos casos en forma electrónica. Lo anterior involucra a todos los contribuyentes, particularmente a las EMT, ya que éstas pueden acceder en forma gratuita a los sistemas que ha dispuesto el SII en su sitio Web, en la sección portal MIPYME. Los contribuyentes que declaran y pagan en línea se ven beneficiados con fechas de pago en torno al 20 o 22 del mes siguiente del ejercicio, favoreciendo con esto la situación de liquidez de las empresas.

Ley 20.202. Modifica el FOGAPE

Promulgada el 23 de julio de 2007. Por medio de esta norma se aumenta el patrimonio del FOGAPE en US\$ 10 millones con el objeto de mejorar el acceso al financiamiento de las EMT y se faculta al Presidente de la República para aumentar en otros US\$ 30 millones el patrimonio del mismo a través de la Ley de Presupuesto³. Se perfecciona el funcionamiento del FOGAPE desde diferentes perspectivas. Se sustituye el tope máximo de utilización del Fondo (10 veces el patrimonio) por un sistema flexible de determinación de compromisos, incorporando convergencias internacionales y actualizadas respecto al capital y su exposición en concordancia con la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). Establece condiciones de elegibilidad más equitativas entre los pequeños empresarios agrícolas y no agrícolas y los exportadores, en materia de nivel de ventas de las empresas elegibles y de monto máximo de operaciones a financiar. Con respecto al tipo de operaciones garantizables por el Fondo, permite incorporar otros mecanismos de financiamiento distintos del crédito (leasing, líneas de crédito, boletas de garantía, *factoring*, etc.) autorizados por la SBIF. También posibilita incluir un

abanico más amplio de rubros para desarrollar proyectos de inversión mediante la adquisición y utilización de bienes raíces, bienes de capital y bienes de consumo durables considerando criterios más generales en las operaciones garantizables. Por último permite al FOGAPE utilizar mecanismos de reafianzamiento y seguro, con lo que puede compartir riesgos con terceros, mitigando con ello la incidencia de las garantías comprometidas con respecto al nivel de utilización del Fondo.

Ley 20.289. Incrementa transitoriamente el incentivo tributario a la inversión en Activo Fijo de las MIPYME

Promulgada el 27 de septiembre de 2008. Se establece un crédito tributario para las MIPYME consistente en una rebaja del Impuesto a la Renta equivalente a 8% de la inversión anual en bienes físicos del activo inmovilizado, que podrán ser nuevos, terminados de construir o recibidos en arrendamiento con opción de compra. La rebaja tiene un límite de 650 UTM por contribuyente. Esto incrementa el beneficio general existente para estos fines de 4% y con un límite de 500 UTM, respectivamente. La medida tiene efecto retroactivo, siendo elegibles de contabilizar todas las inversiones realizadas desde el

3 En el año 2009 se inyectan US\$ 130 millones al FOGAPE.



1° de enero del 2008. Se aplica hasta el 31 de diciembre del 2011. También se pueden acoger a esta medida los contribuyentes propietarios de transporte público urbano, interurbano y rural, que cumplan con los parámetros de MIPYME, de ventas anuales hasta 100.000 UF. Las empresas elegibles deben tener la modalidad de contabilidad completa.

Ley 20.322 de Tribunales Tributarios

Promulgada el 13 de enero de 2009. Esta Ley crea tribunales tributarios por cada Dirección Regional del Servicio de Impuestos Internos, con una estructura y funcionamiento totalmente separados de éste para garantizar la imparcialidad de la justicia tributaria. Establece procedimientos diferentes para conocer los reclamos de los contribuyentes y para los infractores.

Ley 20.323. Facilita la Factorización de las facturas

Promulgada el 16 de enero de 2009. Modifica la ley que regula la factorización (Ley 19.983), con el objeto de corregir algunos supuestos básicos que restaban eficacia a la norma en la práctica; su propósito es facilitar el financiamiento de corto plazo de las pequeñas y medianas empresas a través del Contrato de *Factoring*. Entre ellas destacan situaciones de hecho de frecuente ocurrencia que impiden o dificultan la cesión del crédito contenido en una factura,

como aceptación de la cesión de la factura por parte del deudor, retención de la cuarta copia cedible por parte de la empresa deudora obligada al pago, negativa respecto de la notificación de la cesión; situaciones que dificultan considerar a la factura como título ejecutivo; situaciones respecto al acuse recibo de las facturas de compra y de las fechas de pago de la factura. La nueva Ley corrige tanto las situaciones como las ambigüedades mencionadas.

Ley 20.190. Mercado de Capitales II que introduce adecuaciones de índole tributaria e institucional para la Industria de Capital de Riesgo y Modernización del Mercado de Capitales

Promulgada el 5 de junio de 2007. Su objetivo es promover el desarrollo de la industria de capital de riesgo y el financiamiento de nuevos proyectos para que el funcionamiento adecuado del mercado de capitales se extienda a las iniciativas de inversión emergentes o sin historia, pero con alto potencial de crecimiento. En este sentido la Ley propone incentivos tributarios aplicables a este tipo de actividades. Asimismo, perfecciona varios cuerpos legales para garantizar el funcionamiento de un plan de fomento de la industria de capital de riesgo (CORFO). El proyecto también fortalece el Mercado de Capitales, mejora la seguridad del Mercado de

Valores, adecúa la Ley de Seguros e introduce cambios con el fin de desarrollar y modernizar el Mercado Financiero.

Ley 20.326. Disminuye transitoriamente el Impuesto de Timbres y Estampillas y posibilita descuentos en PPM de franquicia tributaria para las EMT

Promulgada el 20 de enero de 2009. Establece un conjunto de medidas de apoyo a la inversión y al empleo para hacer frente a la crisis internacional. Entre ellas destacan: a) La eliminación transitoria durante el año 2009 del Impuesto de Timbres y Estampillas y rebaja a la mitad en el año 2010; b) Se modifican los incentivos a la forestación, haciendo más atractiva la actividad de forestación, permitiendo la creación de mayor empleo en toda la cadena de producción de plantas; c) Se rebaja transitoriamente por el año 2009 los pagos provisionales mensuales (PPM) en un 15% para las pequeñas y medianas empresas y en un 7% para las grandes; d) Con el fin de estimular la capacitación se permite que las empresas descuenten los gastos incurridos en capacitación contra pagos provisionales mensuales (PPM). Para las pequeñas y medianas empresas es una modificación permanente y para las grandes empresas es un cambio transitorio. Las medidas (a), (c) y (d) mejoran la liquidez de las empresas. Además la Ley incluye un aporte extraordinario al Fondo Común Municipal, un bono

extraordinario para las familias de menores ingresos y la devolución anticipada del Impuesto a la Renta.

REGULACIONES RELACIONADAS CON EL MERCADO

Circular N°23. Pago a Proveedores en máximo 30 días

Del 13 de abril de 2006, correspondiente a las Directivas de Contratación Pública del Ministerio de Hacienda. Señala que las instituciones del Estado que asuman obligaciones deberán contar con el respaldo presupuestario correspondiente, que asegure dicho pago. Además, que el plazo de pagos a los proveedores deberá ser en el menor tiempo posible y no mayor a 30 días corridos y contados desde la fecha de recepción de las facturas correspondientes. Este plazo es obligatorio indicarlo en las Bases o Términos de Referencia. También es preciso establecer allí con claridad cuándo se dará por aceptado un bien o servicio y qué habilitará al proveedor para enviar la factura.

Ley 20.169. Regula la Competencia Desleal

Promulgada el 16 de febrero de 2007. Establece normativa que sanciona la competencia desleal, protege la buena fe, resguarda al mercado, a los consumidores y a los competidores actuando entre sí.

También protege contra toda conducta contraria a la buena fe o a las sanas costumbres que por medios ilegítimos persigue desviar clientela de un agente de mercado (empresa, proveedor, etc.). La Ley enumera siete conductas de tipo desleal, entre ellas: el aprovechamiento de la reputación ajena, por ejemplo, en uso de logo, colores, nombres, etc.; los actos de confusión o uso de signos incorrectos o falsos que inducen a error sobre la naturaleza, beneficio o ventaja del bien/servicio ofrecido; actos o engaños o uso de información falsa en relación al bien/servicio que menoscabe su situación en el mercado; actos de denigración de terceros en cuanto a nacionalidad, ideología, o tendencia; publicidad comparativa o comparación de beneficios que se fundan en antecedentes que no se pueden demostrar; interferencia de contratos o conducta que induzca a proveedores, clientes u otros contratantes a incumplir elementos contractuales; ejercicio manifiestamente abusivo de acciones judiciales.

Ley 20.361. Reforma la Ley de Defensa de la Libre Competencia

Promulgada el 7 de julio de 2009. Su objetivo es el fortalecimiento de la independencia de los integrantes del Tribunal de la Libre Competencia, estableciendo requisitos de alta calificación a sus miembros, adecuando los procedimientos en el

funcionamiento del Tribunal que la experiencia ha demostrado como obstáculos o imperfecciones. Además se fortalecen las atribuciones de la Fiscalía Nacional Económica y se incorpora el instrumento de la *delación compensada*, figura bastante efectiva en aquellos temas que presentan limitaciones para configuración de las pruebas (colusión y otros). Se aumentan las multas y se incluye el *daño* como circunstancia para incorporar en la determinación de la sanción.

La acción de la Fiscalía Nacional Económica durante este período ha constituido un significativo apoyo para el funcionamiento de las EMT en cadenas productivas, defendiendo la existencia de relaciones más equilibradas entre compradores y proveedores. Por lo tanto, el fortalecimiento de sus atribuciones contribuye a resguardar un mejor funcionamiento del mercado para este segmento de empresas.

REGULACIONES LABORALES Y SOCIALES

Ley 20.255. Otorga acceso al Seguro Social contra Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales a empleadores de las EMT y a trabajadores independientes

En la Ley de Reforma Previsional, promulgada el 11 de marzo de 2008. Los



empleadores pueden impetrar este derecho estando al día en sus cotizaciones previsionales (pensión y salud para sí mismo), con una tasa de cotización similar a la que aplica a la afiliación de los trabajadores de su empresa. Además otorga *subsidio a las cotizaciones previsionales de trabajadores jóvenes* (de 18 a 35 años) con sueldos menores a 1,5 ingreso mínimo, que son altamente probables de ser contratados por pequeñas empresas. El subsidio es aplicable a las 24 cotizaciones del trabajador y se compone de dos partes: a) Subsidio a la contratación, en que el Estado aporta el 50% de la cotización previsional (del 10%) que debe enterar el empleador; b) Sobrecotización para el trabajador, donde el Estado cotiza además directamente en la cuenta individual del trabajador, por un monto equivalente al 50% de la cotización estándar (del 10%). La primera medida protege al empresario y promueve su afiliación al sistema previsional. La segunda medida reduce el costo de contratación de traba-

adores jóvenes y promueve una mayor formalización.

Ley 20.267. Sistema Nacional de Certificación de Competencias Laborales

Promulgada el 6 de junio de 2008. Tiene por objetivo el reconocimiento formal de las competencias laborales de hombres y mujeres, independientemente de cómo las hayan adquirido o si tienen un grado académico. Además, pretende favorecer y promover las oportunidades de aprendizaje continuo de las personas a lo largo de su vida laboral, su reconocimiento y valorización. Se trata, por una parte, de favorecer la actualización en forma constante de los conocimientos, habilidades y actitudes que son demandadas por el sector productivo. Por otra, que la oferta de capacitación, también tenga esa pertinencia y calidad. Con ello también se puede mejorar la intermediación laboral, al establecerse claramente las competencias demandadas y aquellas ofertadas por las personas que buscan empleo. El proceso

será desarrollado por centros de evaluación y certificación de competencias laborales, que tendrán la responsabilidad de evaluar las competencias laborales de las personas que lo soliciten, de acuerdo a las unidades de competencias laborales acreditadas por la comisión y otorgar las certificaciones, cuando sea del caso. Además, se podrán utilizar recursos de la franquicia tributaria para su certificación.

Ley 20.338. Subsidio al Empleo Juvenil

Promulgada el 25 de marzo de 2009. Su objetivo es otorgar un subsidio para los jóvenes entre 18 y 25 años con salarios menores a \$360.000/mensuales y a sus empleadores. Este beneficio está compuesto por un pago al trabajador y al empleador, para incentivar la contratación de estos jóvenes. El subsidio al trabajador podrá ser equivalente hasta el 20% de su remuneración y para el empleador hasta un equivalente del 10% de ésta. El subsidio podrá ser solicitado indistintamente por el trabajador y/o el empleador.

DESAFÍOS PENDIENTES

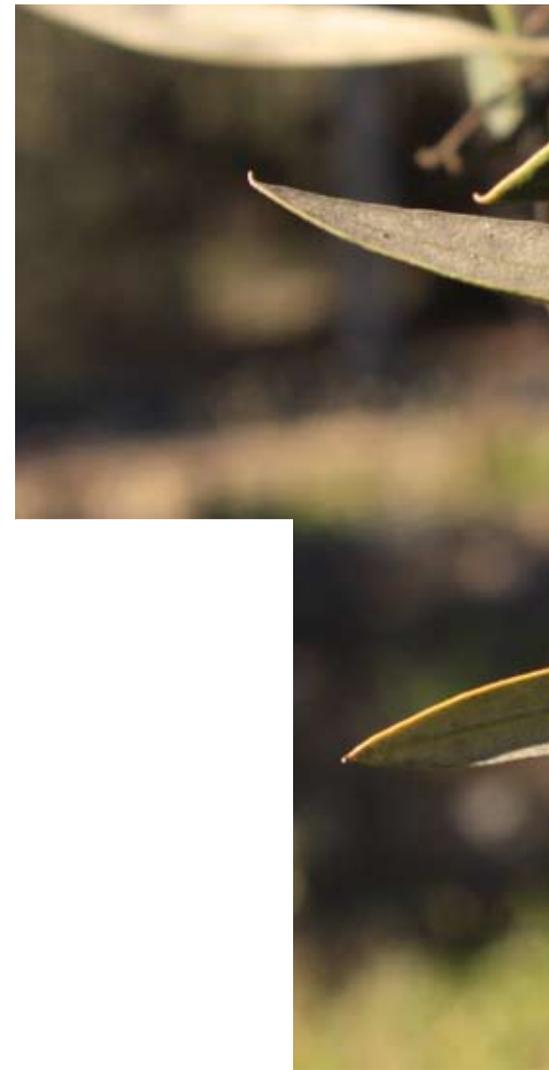
La baja productividad de las MIPES obedece a varios factores, siendo uno de los factores más relevantes el referente a tecnologías blandas, que se manifiesta en la gestión de las empresas y la profesionalización de su dirección. No tener conocimientos, sumado a problemas de tecnología obsoleta, o de tecnología dura, son dos factores que juntos potencian la falta de productividad.

ANTECEDENTES

Los avances en el período 2006-2009 en materia de apoyo a las Empresas de Menor Tamaño (EMT) han sido importantes. Destacan los progresos realizados en el acceso al financiamiento, especialmente en el caso de la microempresa y su bancarización, vía el BancoEstado y los instrumentos generados por SERCOTEC para esos fines; en la disponibilidad de financiamiento de largo plazo y para emprender, como el Capital Semilla y el Capital de Riesgo; en el perfeccionamiento y ampliación de los sistemas de garantías; en la participación en aumento de las pequeñas empresas en ChileCompra y la incorporación creciente de las ferias libres a las políticas de fomento. Asimismo, en la profundización

de los esquemas territoriales de fomento productivo y en el desarrollo de institucionalidad regional para esos fines. Probablemente uno de los avances más valorados por los gremios empresariales del sector, sea el alcanzado en el ámbito normativo legal: el recientemente promulgado Estatuto de la PyME¹, que genera condiciones para "emparejar la cancha" con respecto a los otros tamaños de empresa, haciendo distinciones en el tratamiento de este segmento, especialmente en materia regulatoria y de fiscalización. También se inscribe en el ámbito legal, otro conjunto de leyes promulgadas y normativas que solucionan aspectos bastante sentidos por los empresarios de las EMT. Además, es necesario destacar a fines de este período, el oportuno y sustantivo apoyo

1 Ley que fija Normas Especiales a las Empresas de Menor Tamaño (EMT).







–por los recursos involucrados– para el tratamiento de la crisis. Esto significó evitar en la práctica, que un número mayor de pequeñas empresas cerrara sus puertas o pasara a la informalidad. La participación de las pequeñas empresas –a través de CONAPYME² y CONUPIA³– como un sujeto relevante en la búsqueda de soluciones para enfrentar la crisis y su participación en el diálogo social, expresado en el “Acuerdo Nacional por el Empleo” con los otros actores del mundo empresarial, laboral y el Gobierno, marcan un hito y un punto de inflexión en la forma de enfrentar estas situaciones. Tanto el Estatuto de la PyME, como el Acuerdo Nacional por el Empleo, han contribuido a visibilizar a la pequeña empresa como un actor relevante de la escena nacional.

Sin embargo, al caracterizar las EMT en el período y la evolución de sus apoyos, no es posible quedarse sólo con los avances, especialmente teniendo en cuenta los problemas de desempeño que presentan

-
- 2 Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que agrupa a asociaciones, federaciones, y confederaciones de los siguientes rubros de la pequeña empresa: transporte de carga y de pasajeros, industria, artesanado, servicios, comercio, turismo, ferias libres, pequeña agricultura y pequeña minería y pesca
 - 3 Confederación Gremial Nacional Unida de los Servicios y del Artesanado que agrupa a la micro, pequeña, mediana empresa y artesanado del país. Desde el año 1999 al 2008 la participación de las ventas de la MIPYME con respecto al total se ha reducido desde el 24% al 14%; y en materia de exportaciones, en el período 2002-2008, de aproximadamente 3,7% a 1,9%.



las micro, pequeñas y medianas empresas, como la pérdida de participación sostenida en las ventas totales con respecto a la gran empresa⁴, situación que también acontece en materia de exportaciones. Además, la gran brecha de ventas y productividad aparente por ocupado que presenta la MIPE respecto a la mediana y gran empresa, particularmente profunda en el caso de la microempresa. Por lo tanto, frente a esta situación de menor dinamismo, por una parte, y de heterogeneidad estructural, por otra, se requiere profundizar acerca de los desafíos pendientes para este tipo de empresas, partiendo del contexto actual. Este es el objetivo perseguido por el presente Capítulo.

Para realizar el análisis acerca de los desafíos pendientes, se entrevistó a representantes del sector gremial de la pequeña empresa y a algunos de los principales ejecutivos relacionados con la institucionalidad del sector. Lo anterior se desarrolló durante la última quincena de diciembre de 2009 y primera quincena de enero

de 2010. Aportaron a esta reflexión⁵ el Presidente de CONAPYME; el Presidente, Secretario General y *Past President* de CONUPIA; el Vicepresidente de CORFO, la Jefa de División de Empresas de Menor Tamaño del Ministerio de Economía, la Gerenta General de SERCOTEC, el Director del SENCE, la Gerenta de la filial de Microempresas de BancoEstado, el representante de la Gerencia de Pequeña Empresa del BancoEstado y el Subgerente del FOGAPE. Los temas desarrollados en estas entrevistas se complementan con puntos similares planteados por la autora del presente capítulo, en publicación reciente⁶.

La preocupación por el desarrollo de las EMT ha sido una constante durante el Gobierno de Michelle Bachelet y particularmente, su reactivación ha constituido centro de atención durante la crisis, tanto por su importancia en materia de empleo como también, en la perspectiva del consumo que implica el gran contingente de personas que allí laboran. Por lo tanto, ha estado presente en las dos caras de la me-

dalla, en el problema y en la solución a la crisis. En las campañas presidenciales de distinto signo también el desarrollo de las pequeñas empresas ha ocupado un lugar preferencial en el discurso y en la elaboración de los programas. Los representantes de CONUPIA, destacando las características que hacen importante el desarrollo de este estrato, señalan que más allá de su participación al empleo, éstas son: *creadoras y redistribuidoras de la riqueza por excelencia, enfatizando que este sector no concentra sino que reparte. Además, agregan que le dan continuidad a la Nación, ya que están presentes en todo el territorio nacional; sustentan aproximadamente el 70% del ingreso de los jefes/as de familia; dan el apresto laboral a la mayoría de los jóvenes que se incorporan al mundo productivo; son un espacio de trabajo para adultos mayores y jóvenes; a la mujer –que en la mayoría de los casos además de trabajar asume labores de hogar– le da la posibilidad de emprender; constituyen el potencial de desarrollo futuro de la economía chilena⁷ y finalmente, que no hay gobernabilidad democrática sin pequeñas empresas.*

4 Desde el año 1999 al 2008 la participación de las ventas de la MIPYME con respecto al total se ha reducido desde el 24% al 14%; y en materia de exportaciones, en el período 2002-2008, de aproximadamente 3,7% a 1,9%.

5 Entrevistados: Juan Araya, Presidente de CONAPYME; Pedro Davis, Presidente de CONUPIA; José Luis Ramírez, Secretario General de CONUPIA; Iván Vuskovic, Past President de CONUPIA; Carlos Álvarez, Vicepresidente Ejecutivo de CORFO; Ximena Clark, Jefa de División de Empresas de Menor Tamaño del Ministerio de Economía; Cristina Orellana, Gerenta General de SERCOTEC; Juan Luis Castro, Director Nacional del SENCE; Soledad Ovando, Gerenta de la filial Microempresas del BancoEstado; Jorge González, Gerencia Pequeña Empresa BancoEstado y Alessandro Bosso, Sub Gerente del FOGAPE.

6 "Crisis Internacional y Políticas para las MIPYMES". Capítulo 3. Conclusiones. Eurosocial-OIT. 2009.

7 Por las amplias brechas de productividad aparente por ocupado que presentan con respecto a las grandes y medianas empresas y el gran contingente de recursos humanos de baja productividad allí empleado, presentan un gran potencial de mejora y de reservas de productividad.

LOS DESAFÍOS PENDIENTES

Todo lo anterior justifica plantearse los desafíos que lleven a superar los obstáculos y a generar las dinámicas para que en nuestro país se desarrollen pequeñas empresas más competitivas, con mayor productividad y empleo de mejor calidad. Para ello, existe un cierto consenso, que los principales desafíos de corto y mediano plazo están en las siguientes áreas:

AMPLIACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE LOS MERCADOS Y SUPERACIÓN DE MALAS PRÁCTICAS EN SU FUNCIONAMIENTO

Mercado interno

Mayoritariamente las MIPES están insertas en el mercado doméstico⁸ y padecen de problemas de demanda limitada e intensa competencia, expresándose lo anterior en bajos volúmenes de venta por ocupado. Las razones principales radican en la limitada cantidad de población del país; en los niveles de ingreso per cápita y su concentrada distribución; la poca articulación de estas empresas con el resto del tejido

productivo; además, de los elevados grados de informalidad, que hacen que los mercados domésticos sean muy competitivos. Sólo para ilustrar este último punto, cabe señalar que existe similar número de unidades económicas formales como informales, lo que genera una gran competencia, en muchos casos desleal. El fortalecimiento de los mercados internos tiene que ver con el crecimiento económico y con una mejor distribución del ingreso; con la evolución del salario real; con una mayor participación de las MIPES en ChileCompra y en los procesos de inversión en infraestructura; y una mayor integración a las cadenas productivas dinámicas. Pero también está relacionada con poner el tema de la formalización de empresas y el cierre de la brecha digital en la agenda.

Profundizando sobre algunos temas del fortalecimiento del mercado, a juicio de los representantes de CONUPIA la **participación de las MIPES en ChileCompra** constituye un gran avance⁹ en la ampliación del mercado doméstico, particularmente en regiones y es necesario perseverar en esa línea. Pero a su vez señalan,

que los grandes compradores que son las Municipalidades y el área de Salud¹⁰, tienen fuertes problemas para cumplir oportunamente con sus pagos, siendo necesario superar este aspecto y no siendo éste resorte directo de ChileCompra, que sólo es un medio para licitar. Sin embargo, al utilizar este canal se podría establecer condiciones obligatorias a las reparticiones públicas sobre formas de compra, especialmente en plazos de pago, con sólo exigir el cumplimiento de la Circular 23¹¹. Otro aspecto a seguir mejorando es el promedio de ventas adjudicado por empresa MIPE, muy inferior al de la mediana y gran empresa¹², y también la frecuencia de adjudicaciones, igualmente reducido, así como la necesaria incorporación de todo el sector público a la plataforma de compras públicas. Es necesario profundizar más sobre los dos primeros factores para detectar ámbitos de mejoramiento.

El otro tema que representa un gran desafío y con el que el país aún está en deuda –según el último informe de Competitividad Mundial¹³– es con **la integración de sus cadenas productivas y**

8 El 96% de la microempresa y el 85% de la pequeña empresa no exporta directa ni indirectamente. Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE) 2009.

9 ChileCompra: El 2008 el 37% del monto total adjudicado fue a MIPES (US\$ 1.866 millones).

10 En ChileCompra los tres compradores mayores de las MIPES el 2007 fue: Municipalidades (33% del total de las ventas del segmento), Gobierno Central (28%) y Salud (23%).

11 Directivas de Contratación Pública del ministerio de Hacienda acerca de Pago a Proveedores en un máximo de 30 días.

12 El 2008 el promedio por MIPE adjudicada fue del orden de US\$ 50.000/año en comparación con la mediana y gran empresa que en promedio adjudicó US\$ 650.000/año.

13 Informe de Competitividad Mundial 2009-2010, Foro Económico Mundial.



la generación de mayor valor agregado dentro de nuestras fronteras. A juicio del Vicepresidente de CORFO, el desarrollo de proveedores ha funcionado bien en el área de la agroindustria, fundamentalmente en la fruta, para garantizar calidad; no ha encontrado mayor eco aún en la manufactura y tiene buenas perspectivas en la minería. Cabe agregar, que también algo se empieza a hacer en la actividad forestal. Por su parte, en el ámbito del comercio hay buenas y malas experiencias. Buenas, entre mayoristas y minoristas y no muy buenas, en el ámbito de los supermercados, por problemas de malas prácticas en la relación. La Gerenta de Microempresas del BancoEstado plantea algunos esquemas financieros –que ya están en rodaje con éxito entre comercio mayorista y minorista – para fortalecer la integración entre empresas grandes y pequeñas, experiencia que es necesario escalar. Articular MIPES a cadenas productivas dinámicas, especialmente en el ámbito territorial a través de una política de promoción de clusters, de programas de promoción de desarrollo de proveedores y de otro conjunto de instrumentos que pueden operar en esa dirección, es una de las tareas a futuro para ampliar el mercado de las MIPES por la vía de la densificación del tejido productivo. Esto significa su inserción tanto a mercados internos como externos.

Otro desafío en el campo de la integración productiva es la **asociatividad** de las MIPES para enfrentar mejor los mercados, tema que plantea el representante del FOGAPE y también el presidente de CONAPYME. Para este último, significa además de generar una mayor escala para negociar mejores condiciones de precios y volúmenes, hacer frente de mejor forma a ciertas condiciones abusivas de asimetrías de negociación. La CONFEDECH ha desarrollado buenos ejemplos al respecto en el comercio minorista.

Una forma diferente de ampliar mercados domésticos, especialmente en lo que respecta a servicios, es **innovar en la demanda**. Para detonar estos procesos, es necesario invertir una proporción de recursos públicos en ello, en su fase inicial. Los representantes de CONUPIA ejemplifican esta idea a través del desarrollo –en materia de turismo– de un programa orientado a sectores populares, del tipo de pequeños hospederías que cumplan con determinados estándares de calidad. En esa misma línea, señalan, se inscribe el desarrollo de una línea eficiente y moderna de transporte de taxis colectivos en las regiones, con parte de los recursos de compensación del Transantiago destinados a éstas. También es posible impulsar líneas de MIPES de la cultura, deportes y recreación, servicios de cuidado de an-

cianos, transporte de niños a salas cuna, etc. destinados a barrios populares. Iniciativas de este tipo se han llevado a cabo en otros países, como es el caso de países europeos, dinamizando la creación de empresas y el empleo, desarrollando nuevos mercados y satisfaciendo necesidades bastante sentidas en la población.

Superación de malas prácticas en el mercado y uso de herramientas existentes

Además de profundizar y ampliar el mercado interno se requiere mejorar las prácticas de funcionamiento de éste.

La **informalidad** desde el punto de vista de mercado, constituye habitualmente competencia desleal para la MIPE formal, ya que no está cumpliendo con las obligaciones tributarias ni con los derechos de sus trabajadores, entre otros, por lo que sus costos son menores, lo que también se expresa en precios inferiores. En casos extremos también los insumos pueden ser de dudosa procedencia. La gran mayoría de las empresas informales son negocios familiares o trabajadores por cuenta propia, donde los empleados son integrantes de la propia familia. Esta condición de informalidad habitualmente constituye una limitante para su crecimiento y las personas que allí se ocupan tienen una situación precaria de salud y previsión. Un gran desafío para el Estado es

la formalización gradual de estas unidades económicas, promoviendo con esto que se compita en condiciones más equitativas y que el empleo no se precarice.

Adicionalmente, entre los temas mencionados por los representantes empresariales de CONUPIA, están las **asimetrías de negociación** entre empresas pequeñas y grandes. La empresa grande cuando es compradora, en muchas ocasiones impone condiciones –usando su gran poder de negociación– que raya en el abuso, en materia de tiempos de pago, imposición de precios de compra o descuentos arbitrarios, impedimentos para realizar *factoring*, ausencia de contratos escritos o contratos *leoninos* que incluyen una serie de cláusulas y condiciones que involucran importantes costos para el pequeño empresario, sin la debida retribución. Por otra parte, cuando el pequeño empresario es comprador de una empresa grande, los plazos de pago son cortos, no existen descuentos por volumen y muchas veces se proporciona un mal servicio. La Fiscalía Nacional Económica (FNE) ha jugado un rol en tratar de reducir algunas de estas

situaciones, en particular en la interacción de las cadenas de los supermercados con sus proveedores. También se ha generado regulación sobre alguna de estas materias (*factoring*, fortalecimiento atribuciones de las FNE, confidencialidad de las denuncias etc.) y últimamente, el Estatuto de la PyME incluye varias cláusulas que contribuyen a enfrentar estos temas. Sin embargo hay mucho camino por recorrer aún.

Algunas de las prácticas mencionadas –como el pago oportuno– pudieran enfrentarse desde la perspectiva regulatoria, como se ha hecho en Japón o los países de la Unión Europea, o en forma persuasiva, estableciendo una obligación de información al respecto en los reportes periódicos de las empresas a la Superintendencia de Valores.

También el **tratamiento desigual** frente a determinados requisitos o factores, entre grandes y pequeñas empresas es algo que preocupa a los dirigentes empresariales, ya que genera diferencias importantes al momento de competir. Por ejemplo, una gran tienda de departamentos paga una sola

patente comercial teniendo múltiples rubros a su interior, mientras que un pequeño comercio también paga una sola patente comercial, por similar monto. Otro aspecto que genera una gran diferencia entre tiendas de departamentos y pequeño comercio, es el negocio financiero que las primeras manejan junto con el negocio comercial, que les permite tener una gran capacidad de otorgamiento de crédito, mientras que las ventas de las pequeñas empresas son estrictamente al contado, siendo además las comisiones de las tarjetas de crédito –que podrían ser una alternativa en ese sentido– prohibitivas para su nivel de utilidades.

La primera situación –patentes diferenciadas– debiera ser parte de los aspectos a tratarse en los primeros años de aplicación del Estatuto. Lo segundo, financiamiento a clientes del pequeño comercio, abre un área de oportunidad para la creatividad de nuevos esquemas financieros.

Cabe señalar que también algunas herramientas existentes, que pueden ayudar a insertarse mejor en el mercado a las MIPES, no son plenamente utilizadas actual-

“LAS MIPES SON CREADORAS Y REDISTRIBUIDORAS DE LA RIQUEZA POR EXCELENCIA, DAN EL APRESTO LABORAL A LA MAYORÍA DE LOS JÓVENES QUE SE INCORPORAN AL MUNDO PRODUCTIVO Y CONSTITUYEN EL POTENCIAL DE DESARROLLO FUTURO DE LA ECONOMÍA CHILENA. NO HAY GOBERNABILIDAD DEMOCRÁTICA SIN PEQUEÑAS EMPRESAS”.

mente por ellas, existiendo una importante área de oportunidad en ese ámbito. Sólo por mencionar algunas. La gran **brecha digital** en este tamaño de empresas¹⁴, con bajo uso de Internet y de la *Web* para fines de ventas y menos aún, de software especializados de gestión de clientes. Aún en la microempresa una proporción importante no tiene computador (64%) ni acceso a Internet (69%).

La reducida participación en **capacitación de los empresarios/ejecutivos** de este segmento; en particular, en los temas relacionados con *marketing* y TICS¹⁵. Por último, existe una baja proporción de empresas MIPES que **innova**¹⁶, fundamentalmente en productos, servicios y en *marketing* (diseño, empaque, emba-



14 Brecha digital: a) En microempresa sólo el 36% de éstas declara tener computador; el 31%, acceso a Internet, el 6% tiene un sitio *web*; de éstas últimas el 2-4% lo utiliza en algunas funciones de ventas, el 4% vende por Internet y el 2,6% usa *software* especializado de gestión de clientes. b) En pequeña empresa el 74% de las empresas declara tener computador; el 69%, acceso a Internet; el 20% tiene un sitio *web*; de estas últimas el 3-9% lo utiliza en algunas funciones de ventas, el 6% vende por Internet y 7% usa *software* especializado de gestión de clientes. Fuente: Elaboración con base en datos de la Encuesta Longitudinal de Empresas (ELE). 2009.

15 Capacitación: En las microempresas 18% de los empresarios/ejecutivos dijo haberse capacitado en los últimos 3 años; 13% de éstos en *marketing* y 17% en TICS; en pequeña empresa el 20% se capacitó en el mismo período, 14% en *marketing* y 15% en TICS. ELE (2009).

16 Innovación: El 18% de las microempresas ha introducido innovaciones y el 31% de las pequeñas empresas; entre el 4-9% de la microempresas innovaron en materia de productos, servicios y *marketing*; y entre el 8-15% de las pequeñas, en esas mismas áreas. Para esas innovaciones, entre el 6 y el 13% de las primeras recibió apoyo público y en el segundo caso, entre el 6 y el 7%. ELE (2009).

je, método de distribución) y sólo unos pocos utilizan en ello los recursos públicos que han estado disponibles durante estos años. Estas pocas innovaciones realizadas mayoritariamente fueron hechas para aumentar sus ventas. Por lo tanto existen desafíos en materia de reducir la brecha digital en este tamaño de empresas para mejorar la inserción a los mercados, en capacitarse más intensamente –empresarios y ejecutivos de las MIPES– en los temas relacionados con *marketing* y TICS; en utilizar más intensamente la innovación, aprovechando los recursos públicos existentes para ello, con el objeto de aumentar las ventas. Este tipo de desafíos son los mencionados por la representante del Ministerio de Economía y la Gerenta de SERCOTEC, partiendo de la base que existe constancia de que algunas empresas si las utilizan.

Mercado externo

Respecto a los **mercados externos**, las pequeñas empresas presentan limitaciones de carácter más estructural para su inserción en éstos. Hay escalas de operación y comerciales que plantean umbrales de tamaño mínimo para insertarse adecuadamente en éstos. Particularmente difícil ha sido para las MIPES resistir la volatilidad de la tasa de cambio que –expresada en UF por dólar– ha experimentado variaciones hasta del orden de 20% en ambos

sentidos en el período 2005-2009, lo que ha complejizado la operación de las empresas más pequeñas con una estructura financiera débil. Las cifras de la última ELE señalan que la participación de empresas en la actividad exportadora directa, en el caso de las microempresas es de 0,4% y de las pequeñas, de 2,4%. Proporción que crece si se trata de exportaciones indirectas: 3,5% en microempresa y 12,9% en pequeña empresa. En ese sentido una línea de desarrollo es la promoción de la **exportación indirecta**, vía la conexión a grandes y medianas empresas exportadoras y a la inversión extranjera. Estas formas contribuyen a aminorar los problemas de volatilidad de la tasa de cambio, de acceso al financiamiento, de escala de operación, etc. Sin duda, una mayor articulación productiva favorece positivamente a las MIPES siempre que se desarrolle en un marco de relaciones justas (pago oportuno, condiciones adecuadas, etc.), no aprovechando las asimetrías de poderes de negociación en estas cadenas, en desmedro de las pequeñas empresas. Lo anterior es conveniente no sólo desde la perspectiva de ampliación de mercados, sino también desde el ámbito de la difusión de tecnología, capacitación y transferencia de conocimiento en general. Para ello programas como los de desarrollo de proveedores, que ponen el acento en la construcción de relacio-

nes estratégicas de largo plazo, pueden ser interesantes.

La **asociatividad** para enfrentar los mercados exportadores constituye para las pequeñas empresas de rubros similares o complementarios una buena estrategia en la cual se debe persistir, aunque se reconoce de lenta maduración. En Chile existen interesantes ejemplos en el rubro de las viñas emergentes.

El mercado ampliado de la región de América Latina presenta condiciones interesantes para la inserción de las MIPY-MES. Es un espacio a explorar con mayor intensidad, jugando a favor el idioma común y otros aspectos culturales. Parece particularmente auspicioso en el ámbito de las MIPES de servicios profesionales; en las franquicias– que constituye otra forma de exportación– en turismo y en las áreas más tradicionales de la producción manufacturera. Además, la línea de las alianzas estratégicas a nivel de la región puede prosperar bastante, como inversiones conjuntas, *joint ventures*, etc. Sin embargo, es necesario fortalecer el marco político jurídico, generando seguridades básicas para desarrollar actividad económica entre los países y disminuyendo la percepción de riesgo existente en la actualidad. También los aspectos de estabilidad política juegan un rol.



LAS BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD

Los principales desafíos para superar las grandes brechas de productividad existentes entre las micro y pequeñas empresas con respecto a las medianas y grandes empresas, son agrupables en tres áreas: la incorporación de tecnología y la innovación; el desarrollo de capital humano; y el alineamiento de incentivos en la perspectiva de la productividad, en particular la relación productividad-salarios.

Tecnología e innovación

La Gerenta de SERCOTEC opina que la baja productividad aparente de este estrato de empresas obedece a varios factores, siendo uno de los factores más relevantes el referente a **tecnologías blandas**, que se manifiesta en la gestión de las empresas y la profesionalización de su dirección. No tener conocimientos sumado a problemas de tecnología obsoleta, o de **tecnología dura**, son dos factores que juntos potencian la falta de productividad. El Vicepresidente Ejecutivo de CORFO señala que la **difusión tecnológica** a la pequeña empresa es claramente un área donde es necesario seguir profundizando –un desafío pendiente– especialmente en relación a

encontrar mecanismos de mayor impacto para la transferencia. En ese sentido, destaca el rol que pueden jugar los futuros Centros de Transferencia de Tecnología sectoriales, asociados a vocaciones regionales y los nodos tecnológicos.

El desafío de incorporación de tecnología abarca a lo menos los siguientes aspectos: el desarrollo de la institucionalidad adecuada a nivel regional, compatible con las vocaciones regionales para facilitar la transferencia (Centros u otros); la superación de las limitaciones en materia de servicios de desarrollo empresarial más especializados (capacidad de consultoría y de capacitación) en todo el país; y el acceso al financiamiento adecuado para este tamaño de empresas, fundamentalmente de largo plazo, para hacer los cambios de tecnología o la inversión necesaria. Habitualmente este tipo de crédito no es muy accesible a las empresas más pequeñas, por sus bajas tasas de supervivencia (microempresas), situación que está tendiendo a modificarse¹⁷ en los últimos años.

Otro efectivo vehículo de difusión tecnológica –tanto de tecnologías duras como

blandas– es la **articulación productiva** de pequeñas empresas con grandes empresas, tema que es necesario promover con mayor intensidad. Sobre esto se ha hecho referencia en párrafos precedentes y no cabe duda que programas como los de desarrollo de proveedores y los ambientes de clusters también favorecen la difusión tecnológica y la innovación.

Con relación a este último tema –innovación– del orden del 18% de las microempresas y del 31% aparecen innovando el 2007 según la ELE. De éstas, las innovaciones realizadas en materia de **procesos** y en **gestión organizacional** sólo representan una pequeña fracción¹⁸, indicando que estos temas no han estado en las prioridades de las pequeñas empresas. Los principales obstáculos mencionados para la innovación van en el sentido de la *dificultad para conseguir el financiamiento adecuado* y la *falta de información sobre tecnologías y mercados*. Cabe mencionar, sin embargo, que más de un tercio de empresas reconoce no tener ningún obstáculo para innovar. Los obstáculos señalados pueden ser abordados por las líneas planteadas en los párrafos precedentes.

17 ELE (2009): el 2,9% de las microempresas y el 7,4% de las pequeñas habrían obtenido financiamiento entre los años 2006-2008 para realizar inversiones en Maquinaria y Equipo (o 17,9% y 21,6% de las que obtuvieron crédito).

18 ELE (2009): De las innovaciones totales, las de procesos representan el 5,7% en microempresa y el 13% en pequeña; y las de gestión organizacional, el 3,5% y el 10,4%, respectivamente.



Dos temas adicionales cabe agregar en este acápite, transversales a todos los sectores de actividad económica y relevantes para elevar la productividad y competitividad del estrato; estos son la **brecha digital** y la **gestión de calidad**.

La brecha digital, especialmente en el caso de la microempresa, es grande y constituye un importante desafío. Un 64% de éstas no tiene computadores y por lo tanto no está accediendo a Internet, a trámites en línea y menos aún, a software básicos de administración, o especializados en apoyo a la producción, de gestión de proveedores, etc. En la pequeña empresa la situación de tenencia de computadores difiere bastante respecto a la microempresa, pero su aprovechamiento en la gestión y en la producción todavía es muy bajo.

En materia de **gestión de calidad**, el 3% de las microempresas y un 8% de las pequeñas tiene certificación de calidad, con un porcentaje menor –en ambos casos– en proceso de certificación. Particular mención en este tema cabe hacer al Premio PYME Gestión Competitiva de Chile Calidad, que a juicio del Presidente de CONUPLA, representa un avance en esta materia, especialmente por el aumento en las postulaciones y la participación regional en su segunda convocatoria. Sin embargo, se requiere hacer de éste un proceso más



amplio en difusión, de mayor cobertura y profundidad, con seguimiento posterior a las empresas para transformarlo en un proceso masivo de mejora continua de las EMT.

Desarrollo de Capital Humano

Por ser el capital humano el principal activo de este tipo de empresas, en su desarrollo también radican los mayores desafíos en materia de productividad. Según el Director del SENCE, el reto principal de las EMT es dotarlas de personas que mejoren su competitividad, con **formación permanente** a lo largo de su vida laboral. Además, señala la necesidad de que exista un buen sistema de **intermediación laboral**, para que con ambos factores se promueva un empleo de calidad. Agrega, que la elevación de la productividad requiere aplicar una estrategia de desarrollo de capital humano alineado con los sectores productivos y enfocado a **competencias laborales**. La recientemente aprobada Ley de Competencias Laborales¹⁹, a su juicio, representa un gran desafío para la industria de la capacitación y para las empresas. Uno de los mayores retos de la MIPES, es contribuir a la definición de las compe-

tencias requeridas, al diagnóstico de estas competencias en sus trabajadores y a la generación de itinerarios de su formación. Esto debiera ser una labor permanente. Por su parte, esto implica también cambios significativos para la industria de capacitación que presenta actualmente condiciones muy precarias, particularmente en regiones. Es necesario desarrollar una oferta de calidad en correspondencia a las competencias laborales requeridas, probablemente se necesite apoyo internacional para adquirirlas, y hacer las inversiones del caso. Por lo tanto, es preciso generar instrumentos para esta puesta al día.

El punto de partida de la capacitación en la pequeña empresa es bastante preocupante, opinan los representantes gremiales de CONAPYME y CONUPIA, juicio que es confirmado por las cifras. El 2007 sólo el 7,6% de las microempresas formales capacitaron a sus trabajadores y el 18% de sus directivos recibieron algún tipo de capacitación en los últimos tres años. En pequeña empresa estas cifras alcanzaron a 14% y 20%, respectivamente. La principal fuente de financiamiento para la capacitación de los directivos fueron los recursos propios

y en un lugar muy distante, aparecen los instrumentos públicos como la franquicia tributaria y el FONCAP²⁰. En el caso de las microempresas formales e informales, del conjunto de la capacitación, la proporción de financiamiento de las fuentes públicas es mayor.

A juicio de los dirigentes empresariales, los **instrumentos** existentes no son los adecuados para el segmento, aunque en el 2009 –debido a la crisis– la franquicia tributaria experimentó mejorías para las PYMES²¹, y para las microempresas se desarrolló un sistema de becas, más acorde con las necesidades. Según ellos, se debiera avanzar en dos sentidos, por una parte, en independizar totalmente los instrumentos de apoyo a la capacitación de las EMT del sistema tributario; y por otra, se debiera generar un sistema de *vouchers*, más flexible que incluso otorgue la posibilidad al trabajador de elegir con independencia sus áreas de capacitación para mejorar su empleabilidad. También coinciden en que a futuro se debe compatibilizar la capacitación con el sistema de competencias laborales; y que la industria de capacitación y la de formación técni-

19 Ley 2067. Sistema Nacional de Certificación de Competencias Laborales. 2008.

20 Fondo de Capacitación Microempresas.

21 Dejó de ser crédito tributario anual y pasó a ser mensual (con cargo al PPM), mejorando la situación de liquidez de la empresa. Adicionalmente el monto máximo de la franquicia por empresa se multiplicó por 2,5.

co-profesional probablemente encuentre –en el marco de las competencias laborales– algunas áreas de convergencia.

Para el Presidente de la CONAPYME los mayores desafíos pendientes de las EMT radican en el ámbito de la capacitación: que ésta sea pertinente para las empresas, con la especialización necesaria, con cobertura nacional y que los instrumentos también lo sean. Estima que los esquemas asociativos, como los nodos sectoriales o tecnológicos pueden contribuir en la dirección de promover una capacitación más especializada para los sectores.

Para los dirigentes de CONAPYME y CONUPIA la **profesionalización en la gestión de los empresarios y cuadros directivos** de las pequeñas empresas es un reto que ocupa un lugar central y debe emprenderse en forma masiva.

En la última encuesta ELE, los principales **obstáculos** que esgrimen los empresarios para no capacitar a sus trabajadores en las EMT²², además de que *no la necesitan* y que *los trabajadores no tienen interés en participar*, es que *no han encontrado el curso de acuerdo a sus*

necesidades, que desconocen las instituciones que ofrecen capacitación y que *deben realizarla fuera de las horas de trabajo*. Como se puede observar, dos de estos argumentos tienen que ver con problemas de la oferta y el último, tiene relación con factores objetivos de tamaño de las MIPES y sus restricciones para capacitar, donde se hace necesario buscar formas más pertinentes. Pero también se observan barreras culturales importantes en empresarios y trabajadores que son necesarias vencer.

En la actualidad, otro de los desafíos acerca del desarrollo de capital humano es llenar algunos vacíos en materia de **competencias básicas transversales** de los trabajadores de las EMT, producto de su escolaridad incompleta o de la calidad deficiente de la misma, lo que es importante abordar para su formación posterior, a lo largo de su vida laboral. En la microempresa formal un 69% de los directivos tiene educación media o menos, y en la formal e informal, el 91%. Si se considera la totalidad de la fuerza de trabajo, el 41% no ha terminado la educación media²³. Además, se tiene antecedentes que la formación en matemáticas y ciencias –materias básicas

para la formación de competencias– es deficiente en nuestro país. Según el Director del SENCE, esto plantea la generación de una oferta transversal y constante, en todas las regiones, de apresto laboral y otras competencias de formación para el trabajo.

Alineamiento de incentivos

Es necesario visibilizar más, tanto para empresarios como para trabajadores de las EMT, los factores relacionados con la productividad y cómo inciden éstos en sus resultados. Una forma bastante efectiva es alinear las negociaciones salariales con la productividad, para lo cual se debe abordar, por una parte, la escasa cultura y hábito existente respecto a trabajar en la perspectiva de este tema y por otra, la reducida organización en este tamaño de empresas. Intencionar una capacitación más intensa y masiva para empresarios y trabajadores acerca de la **productividad**, los factores que inciden en ella, sus formas de medición; además, promover el monitoreo de estos temas en las empresas y en los sectores; y una mayor visibilización de éstos, contribuye en términos positivos al mejoramiento de la productividad.

22 ELE 2009.

23 CASEN 2006.



BASE EMPRESARIAL DINÁMICA

El aumento de la base empresarial y fundamentalmente, el promover que ésta tenga un crecimiento dinámico desde sus primeros años, constituye un desafío para el país. Entre los elementos de diagnóstico destaca la baja densidad de empresas que crecen dinámicamente²⁴, la elevada presencia de microempresas en la estructura productiva, muchas de ellas informales y en general, la reducida capacidad de crecimiento de las empresas más pequeñas. Lo anterior es atribuible en parte a la escasa amplitud del **mercado doméstico** y a las limitaciones de **acceso al financiamiento** de las microempresas, especialmente para la creación de empresas y en sus primeros años de operación. Este desafío requiere de paquetes bastante integrales para enfrentar la creación de empresas en su primera fase, con el componente de **financiamiento** –habitualmente muy escaso para estos fines– y los de **servicios de desarrollo empresarial** (capacitación y asistencia técnica) específicos para el tema. Agregando dos consideraciones, la necesidad de financiamiento no sólo para la creación de empresas sino también para la fase temprana de operación y la

incorporación de la formalización dentro de los servicios de desarrollo empresarial. Otro aspecto que es necesario abordar en términos más generales, es el relacionado con la promoción de la **cultura emprendedora**, particularmente orientado hacia las nuevas generaciones. El Presidente de CONAPYME enfatiza en la necesidad de hacer del tema del emprendimiento algo mucho más masivo que lo realizado a la fecha y con un mayor énfasis en los jóvenes.

El Vicepresidente Ejecutivo de CORFO señala que se ha avanzado en el desarrollo de fondos de inversión para emprendimientos con alta capacidad de crecimiento y con proyectos innovativos, tanto para su creación como para su fase temprana de operación. Los programas de Capital Semilla, la Red de Inversionistas Ángeles y del Capital de Riesgo invierten recursos –tanto públicos como privados– en proyectos de alto potencial, así llenando un vacío que existía en el ámbito financiero. Lo anterior se complementa con el esfuerzo realizado en CORFO con el programa de incubadoras de empresas. Por su parte, SERCOTEC vía el Capital Semilla ha financiando nuevos emprendimientos de me-

nor tamaño. Esta es una línea en que se debe perseverar y aumentar a mayor escala, más aún después de la crisis, donde las demandas por empleo se hacen más perentorias.

ENTORNO

El entorno juega un rol crucial para generar las condiciones y crear las ventajas competitivas para el desarrollo de las EMT. En éste se inscribe la institucionalidad, el financiamiento, las políticas, los instrumentos de fomento productivo, las regulaciones, el conjunto de normas y elementos administrativos, etc. Los temas de entorno sobre los que a nuestro juicio se requiere enfocar los mayores esfuerzos en materia de desafíos pendientes son los de: financiamiento, formalización de empresas, regulación, institucionalidad de fomento productivo en su dimensión regional y local e instrumentos de apoyo. A ellos se hará referencia a continuación.

Financiamiento

Un aspecto de entorno que incide en forma importante en la operación de las empresas es el acceso al financiamiento. En la pequeña empresa, y en particular

24 "La Dinámica Empresarial en Chile (1999-2006)". INTELIS, FUNDES, Ministerio de Economía. 2008.

en nuestro país, las problemáticas más relevantes relacionadas con financiamiento son: el acceso; la tasa de interés; el financiamiento de largo plazo, el financiamiento para emprender y para innovar; las garantías; la información solicitada y el historial crediticio.

Es materia de consenso entre el conjunto de entrevistados, que en los últimos años se ha experimentado un avance significativo en el acceso al crédito de la micro-empresa, tanto formal como informal, con la activa participación del BancoEstado. También referente a garantías se presentan progresos interesantes (capitalización del FOGAPE, creación de FOGAIN y COBEX). A fines del período aparece financiamiento de largo plazo para inversión en diferentes bancos (líneas de CORFO) y recursos para emprender (Capital Semilla y otros) en CORFO y SERCOTEC, sin embargo éstos aún son insuficientes. Otro elemento positivo que se destaca es la oportuna intervención durante la crisis económica, que se manifestó en que la EMT tuvo disponibilidad de crédito tanto para capital de trabajo, inversión, como para reestructurar sus pasivos.

Algunos elementos de diagnóstico señalan que al 2007²⁵, prácticamente el 50% de las microempresas formales y el 2% de la pequeña no tenían relación con el sistema financiero²⁶ y que entre 2006-2008 aproximadamente el 17% de las microempresas había tenido crédito y el 35% de las pequeñas. Esto plantea fuertes desafíos en materia de **profundización del sistema financiero**, fundamentalmente en microempresas, tarea que se está abordando con intensidad desde el BancoEstado. Tanto el Vicepresidente de CORFO como la Gerenta de Microempresas del BancoEstado, coinciden que es necesaria una mayor competencia, promoviendo la presencia de más intermediarios financieros en este segmento de mercado.

La **tasa de interés** para la pequeña empresa aún se mantiene alta, en el caso de la microempresa cercana a la máxima convencional. En los créditos a largo plazo, la tasa presenta tendencia a bajar por algunas acciones ejercidas por CORFO a través de la forma de licitación de los recursos a los bancos. También la existencia de una mayor competencia en el financiamiento a este segmento de empresas, complementado con la consolidación de un

primer piso financiero público fuerte en pequeña y microempresa, pueden contribuir a una efectiva reducción de la tasa, a juicio del Vicepresidente de CORFO.

Adicionalmente, es posible contribuir a la reducción del costo del crédito vía un mejor **manejo del riesgo y la reducción de los costos de transacción**. En ese sentido es importante el aprendizaje de los operadores en materia de manejo del riesgo en este segmento y su difusión. También en materia de reducción de costos de transacción la incorporación de los grandes avances tecnológicos experimentados en la industria abren importantes perspectivas (minería de datos, equipo remoto, multicanalidad, etc.). Por lo tanto un área de desafío es la difusión de tecnología financiera para atender a este segmento de empresas entre los operadores.

Según la encuesta ELE, una proporción elevada de micro y pequeñas empresas no ha tenido crédito en los últimos años (84%) declarando que *no lo ha solicitado* o *no lo ha necesitado*. Tras esa conducta puede ser que las condiciones crediticias de tasa, garantías y trámites involucrados, las haya desincentivado a hacerlo.

25 ELE 2009.

26 Relación con el sistema financiero: crédito, cuenta corriente, tarjeta de crédito, línea de crédito, leasing, factoring, depósitos a plazo, etc.



Algunos estudios señalan, en el caso de microempresas, una correlación positiva entre buenos resultados y uso de crédito, por lo que no sería deseable que una situación de ese tipo se mantuviera en el tiempo.

Entre los principales motivos de rechazo de crédito para los que lo han solicitado y no se lo han otorgado, figura el **historial crediticio** (DICOM). Para el Presidente de CONAPYME la proporción de empresarios con datos negativos en los informes DICOM es muy elevada en las EMT, lo que estaría limitando fuertemente el acceso al crédito. Señala además que en estos informes aparecen problemas de distinto orden, no necesariamente calificados adecuadamente. Agrega, que las situaciones de insolvencia se generan en gran parte de los casos, por el pago no oportuno (a 60, 90 y más días) de los compradores, mientras que el IVA, las cotizaciones sociales, los salarios y un conjunto de obligaciones para las pequeñas empresas son estrictamente al contado.

Uno de los desafíos a futuro es objetivar la situación del DICOM con relación a la EMT y calificar las tipologías de situaciones, con el objeto de evaluar su magnitud y establecer algunos cursos de acción. Lo anterior, partiendo de la base que los sistemas de información comercial contri-



buyen en forma importante a la disciplina financiera de un país, pero que éstos a su vez deben contextualizarse.

A juicio del representante del FOGAPE, se requiere hacer un esfuerzo mucho mayor en materia de **financiamiento para emprender**, especialmente en proyectos innovativos. Reconociendo los avances en la creación de nuevos instrumentos (Capital Semilla, Capital de Riesgo, Red de Inversionistas Ángeles) opina que también se debiera desarrollar iniciativas de este tipo en el sistema financiero con un diseño especial de garantías. El diagnóstico señala que a nivel de microempresas el emprendimiento en su etapa de puesta en marcha se ha financiado en un 84% de los casos con recursos propios (ahorros personales y préstamos de parientes y amigos) y sólo en un 5% de los casos figura la banca comercial²⁷.

El **financiamiento a largo plazo**, según el Vicepresidente de CORFO, sigue siendo un desafío a futuro, ya que es necesario que las EMT renueven sus activos. Para incidir sustantivamente en esta línea en la banca privada, a su juicio, CORFO tiene que ser un fondeador importante de recursos de

largo plazo para los bancos y a su vez, la banca pública de primer piso debe cumplir un rol activo en este tema.

Formalización de empresas

A juicio del Presidente de la CONAPYME, la informalidad es una gran limitante al trabajo de mejor calidad, concentrando gran parte del empleo sin protección social. Su presencia a nivel de microempresa plantea a lo menos tres preocupaciones: las **limitaciones que significa la informalidad para el crecimiento de esas empresas**; los problemas de **falta de protección social** para las personas que allí laboran; y la **competencia desleal** que implica para sus pares; además de todas las consideraciones relacionadas con evasión de impuestos, etc. Es necesario abordar integralmente el tema y para ello se requiere profundizar acerca de sus causas.

Las hipótesis explicativas del fenómeno de la *informalidad* van en las siguientes direcciones²⁸:

i) los escasos incentivos existentes para empresarios y trabajadores que los motive a ser formales; ii) la falta de buenos seguros de desempleo y de sistemas de intermediación laboral y de capacitación para su reconversión lleva a que los trabajado-

res desocupados por falta de opciones (y de empleabilidad), particularmente en los ciclos de contracción económica, inician empresas o actividad económica independiente dado sus bajas barreras de entrada; iii) el alto costo de la formalización de las empresas, como el costo de iniciar una empresa, el costo de la contratación, la carga impositiva, etc. (tanto costo pecuniario como de tiempo del empresario); iv) la imposibilidad de enfrentar los costos laborales por parte de las empresas debido a sus bajos niveles de operación y márgenes de rentabilidad y lo anterior, relacionado con su baja productividad. v) el nivel de fiscalización del cumplimiento de la regulación. En el abordaje de éstas causas radican los desafíos de la formalización. Por una parte, analizando más pormenorizadamente el marco regulatorio con relación a: qué aspectos de éste están frenando y pueden relajarse o eliminarse; cuáles pueden adaptarse al tamaño de empresa; y cuáles es necesario mantener, requiriendo apoyar a las empresas para que los cumplan, con el diseño de instrumentos, etc. o estableciendo condiciones de gradualidad para su cumplimiento. Por otra parte, un importante esfuerzo de formalización radica en el establecimiento

27 Encuesta de Microemprendimiento 2009. Centro de Microdatos, U. de Chile; Observatorio de Empresas, Ministerio de Economía. 2009.

28 "Crisis Internacional y Políticas para las MIPYMES". Eurosocial, OIT.2009.



de los incentivos adecuados, señala la Gerenta General de SERCOTEC. Además, en el desarrollo de la capacidad de fiscalización. Todo ello contribuirá a tener más trabajo de buena calidad. El recientemente promulgado Estatuto de la PyME aborda varios de los temas mencionados y en otros casos, genera posibilidades para revisar la normativa en los temas relacionados.

La regulación

En lo que respecta a regulaciones que inciden en las pequeñas empresas merece particular mención las relacionadas con la creación y cierre de empresa; en la contratación de trabajadores, la relacionada con el costo del despido; con el múltiple número de pagos de impuestos y contribuciones laborales; y con los permisos de construcción, entre otros. Habitualmente el Código del Trabajo, el Código Sanitario y la normativa ambiental presentan aristas muy sensibles para este tamaño de empresas. La carga regulatoria es particularmente más pesada mientras más débil sea la estructura administrativa de la empresa.

En el período se ha avanzado en la simplificación tributaria para las empresas más pequeñas. Además, actualmente un conjunto de estos temas se han abordado en el recientemente promulgado **Estatuto de la PyME** y en éste también se

consideran dos años para la revisión de la actual normativa en aquellos aspectos que tenga un sesgo adverso a la realidad de las EMT, con el objeto de plantear su compatibilización con respecto al tamaño, en la nueva perspectiva. Por lo tanto, un gran desafío para los próximos años es, por una parte, generar el reglamento de la Ley a la brevedad para crear la institucionalidad correspondiente considerada en ésta para poder implementarla (Consejo Consultivo, etc.) y empezar el proceso de revisión de la normativa jurídica vigente compatibilizándola con la óptica de pequeña empresa.

Otro desafío de importancia en materia regulatoria, es la implementación de la **Ley de Competencias Laborales**, en la cual los organismos representativos de las EMT deben tener una participación activa. Se requiere definir en detalle las formas de funcionamiento del sistema de certificación de competencias, los perfiles de competencias para los distintos sectores de actividad económica y en particular, es necesario debatir cómo se hará una puesta en sintonía de la industria de capacitación y de las empresas, particularmente de las pequeñas, con estos desafíos. Es probable que sea necesario complementar esta legislación con programas de apoyo para que se pueda tener el impacto esperado.

Pero quizás, un desafío importante consiste en lograr que el empresariado de las EMT conozca y se permee de los avances que han habido en estos años en materia del marco legal –que es muy abundante– y saque más partido de todo ese andamiaje en el quehacer cotidiano de su empresa.

La institucionalidad de fomento productivo, la dimensión regional y los instrumentos de apoyo

Un elemento importante del entorno es la institucionalidad existente para desarrollar las EMT y su calidad, entendida ésta por las instituciones a nivel nacional y territorial, los programas e instrumentos, el enfoque de éstos, la asignación de recursos, el desarrollo de inteligencia en los sistemas, etc.

Actualmente constituye un desafío el desarrollo de **institucionalidad intermedia a nivel regional y sectorial**, particularmente en el ámbito de la capacitación y de la tecnología. Al respecto, el Vicepresidente Ejecutivo de CORFO destaca la experiencia de las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo que están en proceso de transformación en Corporaciones Regionales de Desarrollo y asimismo señala la apertura de los nuevos cinco Centros de Transferencia de Tecnología y la política de clústeres. El programa Chile Empren-

de, que reúne el esfuerzo institucional de SERCOTEC, SENCE, FOSIS e INDAP a nivel local y que en este período se ha profundizado y el Programa de Emprendimientos Locales de CORFO, orientado a grupos de empresas locales, también ponen el acento en la dimensión territorial. Sin embargo, las diferencias en los indicadores de competitividad entre la Región Metropolitana y la mayor parte de las restantes regiones, reportadas en el último informe de la OCDE²⁹, justifican hacer un mayor esfuerzo en ese sentido.

El gran número de **instrumentos** para las MIPES, su dispersión, el desconocimiento de éstos por los potenciales usuarios, la no evaluación de su efectividad, son algunos de las críticas planteadas por los dirigentes empresariales de CONUPIA y CONAPYME. Reconociendo que se han aumentado sustantivamente los recursos destinados a instrumentos de apoyo, ellos manifiestan dudas sobre el real impacto de éstos y fundamentalmente, sobre la cobertura o alcance respecto al universo de pequeñas empresas. Consideran que los desafíos en esta materia deben ir por la vía de racionalizar los instrumentos, simplificar su acceso, coor-

dinar mejor el accionar de las diferentes instituciones que operan en el fomento productivo a las EMT y evaluar el impacto de los programas. Esto último, con el objeto de mejorarlos o discontinuarlos. La Gerenta de Microempresas del Banco-Estado se pregunta con preocupación, acerca de la capacidad real que puede tener una microempresa para acceder a esa variedad de instrumentos existentes en diferentes ventanillas, con una estructura administrativa tan precaria. También plantea la sinergia que se puede establecer en el funcionamiento conjunto o articulado de los restantes instrumentos de fomento productivo y el financiamiento. En general, existe consenso –particularmente en el caso de la microempresa– acerca de la necesidad de simplificar el instrumental existente, mejorando su difusión, accesibilidad y promoviendo su masificación.

La Gerenta de SERCOTEC manifiesta la necesidad de relacionar más estrechamente los programas e instrumentos de fomento productivo con los distintos **ciclos de vida de la empresa** y sus requerimientos, señalando que ese debiera ser el principal eje ordenador.

Un aspecto que requiere particular atención es el desarrollo de la **capacidad de inteligencia en el sistema de fomento productivo**. El aprendizaje institucional de las experiencias que se llevan a cabo a lo largo del país, más allá de un gobierno en particular, es interesante procesarlo y reflexionarlo, ya que el efecto de estos programas generalmente requiere de plazos largos y de esfuerzos sostenidos para poder apreciarlo. Por lo tanto, las revisiones durante el proceso de los mismos entregan información muy útil para revisiones y reformulaciones. Parte del desafío es montar esa capacidad de aprendizaje del sistema de fomento productivo como algo sistemático.

Previsión y los empresarios de las EMT

Entre los desafíos pendientes está la cobertura previsional de los empresarios de las pequeñas empresas, que en la actualidad es baja. Particularmente, en la microempresa formal e informal, el 58% de los empresarios no es cotizante³⁰. La edad promedio de los directivos en la microempresa formal y en la pequeña empresa es de 51 años³¹, por lo que este es un problema que tiende a ser creciente en el mediano plazo y de dimensiones cuantitativas importantes teniendo en cuenta el gran

29 "Informe Territorial OCDE: CHILE" OCDE. 2009.

30 Encuesta de Microemprendimiento 2009. Centro de Microdatos, U. de Chile, Observatorio Empresas, Ministerio de Economía.

31 ELE 2009.



número de estas unidades económicas. Situación que preocupa a los dirigentes gremiales de CONAPYME, cuyo Presidente plantea que se debiera buscar fórmulas que faciliten e induzcan la cotización del pequeño empresario. El tema previsional del microempresario está siendo analizado como un área de oportunidad por la Gerencia de Microempresas del BancoEstado, en la búsqueda de algún tipo de solución que contribuya –en el marco de la Reforma Previsional– a paliar esta situación.

Como colofón, a través de estas páginas han desfilado un gran número de desafíos pendientes con relación al desarrollo de la pequeña empresa y su entorno, de distinta envergadura y naturaleza; que interpelan al sector público y al sector privado; que presentan algunos temas recurrentes y transversales; algunos con dueño o domicilio conocido y otros, sin. Quizás el desafío mayor sea hacer de todo esto una propuesta coherente, que se exprese en una estrategia de desarro-

llo de más largo alcance para las EMT, con responsabilidades institucionales definidas y cuya formulación se genere mediante el diálogo social de los diferentes actores involucrados. Cada vez es más evidente que en nuestro país tener mejor calidad en el empleo para la mayoría de los chilenos y mayor equidad, tiene como condición tener empresas de menor tamaño más competitivas, productivas y que se insertan mejor en los mercados.





ANEXOS

ANEXO 1 : ASPECTOS METODOLÓGICOS

DEFINICIONES DEL SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS

Los cuadros 1-10 del capítulo 1 tienen como fuente la base de datos del Servicio de Impuestos Internos. Se define como empresas a las entidades económicas contribuyentes declarantes de IVA o las que declaren en primera categoría y lleven algún tipo de contabilidad o que declaren pagos provisionales mensuales de primera categoría o que sean retenedores de impuesto único de segunda categoría. Sólo se consideraron para la construcción de las tablas las empresas con ventas mayores a cero.

Las fuentes de información son:

- Base de datos de Inicio de Actividades (RIAC)
- Formulario 22
- Formulario 29
- Declaraciones Juradas F1887 y F1827.

El Servicio de Impuestos Internos aplica una clasificación por tamaño de las empresas considerando su nivel de ventas anuales:

Tamaño	Valor Ventas Anuales en UF
Micro	De 0,1 a 2.400
Pequeña	De 2.401 a 25.000
Mediana	De 25.001 a 100.000
Grande	Más de 100.001

Las definiciones usadas son:

Ventas Anuales

Para determinar las ventas anuales de una empresa se calculan sus ventas declaradas en el formulario 29 y las ventas declaradas en el F22. Para calcular las ventas declaradas en el Formulario 29 se suman las ventas realizadas con factura, las ventas realizadas con boleta, las exportaciones y las ventas realizadas por los contribuyentes con sistema de régimen simplificado.

Para determinar las ventas del F22 se suma los ingresos del giro percibidos o devengados, los intereses percibidos o devengados y otros ingresos percibidos o devengados. Finalmente se comparan las ventas vía F29 v/s las ventas vía F22 y se deja el monto de mayor valor.

Casos especiales

Transporte: En el caso que el contribuyente tenga una actividad relacionada con transporte e informe una base imponible de renta presunta mayor que cero en el Formulario 22 se calculan sus ventas declaradas en el F22 de la misma forma detallada en el apartado anterior y a través de la base imponible de rentas presuntas informada en el anverso del F22. Finalmente se escoge el máximo entre ambas ventas declaradas.

Ventas anuales 0 pero retiene impuesto único de segunda categoría: En este caso siempre y cuando el contribuyente tenga declaración vigente del F22 para el año tributario correspondiente se considerará como ventas totales el monto declarado en el F22 correspondiente a los ingresos brutos de las rentas provenientes de honorarios.

Actividad Económica Principal

La Actividad económica principal asociada a un contribuyente en el Periodo X, se determina según el siguiente algoritmo secuencial:

1. La actividad Económica principal es Actividad Económica válida declarada por el contribuyente en el Formulario F22 del Periodo X, considerando la declaración Vigente para el contribuyente. En el caso de que el contribuyente sea doble declarante, se toma alguna de sus declaraciones en forma aleatoria.
2. Si no se encuentra Actividad Económica válida en el Periodo X, se busca en las declaraciones Vigentes del periodo X-1, si no se encuentra Actividad Válida, se busca en el periodo X-2 y así sucesivamente hasta el año 1999.
3. Si no fue posible encontrar una actividad Económica en las declaraciones F22 Vigentes para el contribuyente en los años anteriores, se recurre al catastro de contribuyentes. La actividad Económica principal es alguna al azar del Subrubro en el cual el contribuyente tiene más Actividades Económicas inscritas y vigentes.

Ventas Factura

Se utilizan los créditos informados por ventas con factura en los Formularios 29 para los periodos tributarios de enero a diciembre del año respectivo. Para traspasarlo a ventas se divide el monto informado por la tasa de IVA vigente del periodo.

Ventas Boleta

Se utilizan los créditos informados por ventas con boleta en los Formularios 29 para los periodos tributarios de enero a diciembre del año respectivo. Para traspasarlo a ventas se divide el monto informado por la tasa de IVA vigente del periodo.

Compras

Se utilizan los créditos informados por compras con factura en los Formularios 29 para los periodos tributarios de enero a diciembre del año respectivo. Para traspasarlo a compras se divide el monto informado por la tasa de IVA vigente del periodo.

DEFINICIONES DE LA CASEN

Los cuadros 11-18 del capítulo 1 tienen como fuente la Encuesta CASEN 2006 que aplica una clasificación por tamaño de las empresas considerando el número de ocupados:

Tamaño	Número de Ocupados
Micro	Entre 1 y 9
Pequeña	Entre 10 y 49
Mediana	Entre 50 y 199
Grande	200 y más

DIFERENCIAS ENTRE LAS FUENTES SII Y CASEN

La CASEN registra 805.564 empresas más que el SII, pues incorpora a las microempresas informales (Ver cuadro A-1). Por otra parte, la CASEN subestima en forma significativa el número de pequeñas, medianas y grandes empresas, al comparar con los resultados que arroja la clasificación del SII para el año 2006.

El número de empresas en la cual los encuestados no conocen su tamaño se eleva a casi 59 mil con los datos de CASEN. Probablemente, la mayoría de éstas empresas son medianas o grandes dada la dificultad del encuestado para precisar, en estos casos, el tamaño de la empresa donde trabaja.

Tomando el criterio "número de ocupados" de la CASEN, es probable que muchas "microempresas" sean "pequeñas empresas" (según los niveles de venta) debido a que una proporción importante de las microempresas que tienen entre 5 y 9 ocupados son "pequeñas empresas" al usar la clasificación por ventas de SII. La misma consideración vale para los otros tamaños de empresa.

Para llegar al número de empresas por tamaño, 2006 (Capítulo 1, Cuadro 13):

- 1) Se adopta la distribución según "criterio de ventas" (SII), tal como la muestra la 1ª columna del Cuadro A1-1.
- 2) Se hace la hipótesis que las 805.564 mil unidades informales pertenecen a la categoría microempresa.
- 3) Se suma estas 805.564 mil unidades informales a las 586.464 microempresas registradas en 2006 con SII para llegar a un número de 1.392.028 microempresas.

CUADRO A-1 | NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO, AÑO 2006

Tamaño	Nº de empresas (criterio ventas) (SII)	Nº de empresas (criterio Nº de ocupados) (Casen)	Diferencia
Micro	586.464	143.5917	+849.453
Pequeña	120.863	33.339	-87.524
Mediana	18.056	7.816	-10.240
Grande	9.402	4.483	-4.919
No sabe	0	58.794	+58.794
Total	734.785	1.540.349	+805.564

CUADRO A-2 | RECURSOS PÚBLICOS PARA FOMENTO PRODUCTIVO: PROGRAMAS, SUBSIDIOS Y TRANSFERENCIAS

Ministerio / Servicio Público	Programas, subsidios y transferencias
Servicio de Capacitación y Empleo (SENCE)	Franquicia tributaria, incluso becas asociadas a la franquicia tributaria Programa de Capacitación para Trabajadores Independientes y Microempresarios Capacitación Especial de Jóvenes Programa Mujeres Jefas de Hogar Programa de Intermediación Laboral Certificación de Competencias Laborales Planes de Aprendizaje
Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)	Programas de Fomento Comité Innova Chile Fomento Productivo Agropecuario Subsidios Garantías Recíprocas Promoción Inversiones Tecnológicas y Regionales Programa Cluster Programa Cooperación Sueca Programa Patrimonio Cultural Valparaíso
Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)	Programa de Fomento de la Microempresa Programa Chile Emprende - Aplicación Capital Semilla
Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA)	Fondo de Fomento de la Pesca Artesanal
Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR)	Programa de Promoción Turística Programa Fortalecimiento de la Oferta Turística para el Mercado Interno
Subsecretaría de Pesca	Apoyo a Actividades Pesca Artesanal
Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)	Programa para la Recuperación de Suelos Degradados Fondo Mejoramiento Patrimonio Sanitario
Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)	Subsidio Enlace Banca Comercial Programa para la Recuperación de Suelos Degradados Servicios Desarrollo de Capacidades Productivas y Empresariales Incentivos Mejoramiento y Desarrollo de Inversiones Servicios Fomento Sectores Especiales Programa Chile Emprende Programa Desarrollo de Organizaciones Servicios de Asesoría Técnica Programa de Desarrollo de Acción Local Convenio INDAP-PROMEDU
Comisión Nacional de Riego (CNR)	Programa Desarrollo del Riego en Comunas Pobres Programa Construcción y Rehabilitación Obras de Riego (Ley No. 18.450)
Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)	Programas de Generación de Ingresos e Inclusión Social Programa de Desarrollo Productivo y Social Chile Emprende Programa de Apoyo a Actividades Económicas de Sectores en Condición de Pobreza
Ministerio de Minería	Programa de Capacitación y Transferencia tecnológica pequeña minería artesanal Empresa Nacional de Minería
ProChile	Proyectos y Actividades de Promoción Negociaciones y Administración de Acuerdos Certificación de Origen Defensa Comercial
Bonificación Forestal D.L. N° 701, de 1974	Subsidio (Ejecución Dipres programa 500102)
Bonificación por Inversiones de Riego y Drenaje Ley N°18.450	Subsidio (Ejecución Dipres programa 500102)
Reintegro Simplificado Gravámenes a Exportadores	Subsidio (Ejecución Dipres programa 500103)
Fondo Fomento y Desarrollo de las Regiones Extremas	Subsidio (Ejecución Dipres programa 500102)
Fondo Nacional de Desarrollo Regional	Transferencias de FNDR Fomento Productivo y Fondo de Innovación para la Competitividad (Asignación Regional) a las agencias ejecutivas



RECURSOS PÚBLICOS PARA FOMENTO PRODUCTIVO

Los recursos para fomento productivo presentados en los cuadros 25-29 del capítulo 2 son los montos ejecutados según la Dirección de Presupuestos (DIPRES). En algunos casos esta información se complementó con información recibida de los servicios públicos, por ejemplo para llegar a un desglose por tamaño de empresas beneficiarias. El Cuadro A-2 muestra los programas, subsidios y transferencias incluidos en los montos presentados y analizados en el Capítulo 2.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Las fuentes más relevantes de este estudio son:

Servicio de Impuestos Internos (SII)

Procesamiento especial de la categoría empresas por tamaño, sector y región para 1999-2008, de acuerdo con la solicitud especial de SERCOTEC.

Encuesta de Caracterización Socio Económica (CASEN)

De representatividad nacional, regional y comunal, se realiza cada 2 años y se aplica a 60 mil hogares aproximadamente.

Encuesta Laboral (ENCLA) 2008

Encuesta realizada por la Dirección de Trabajo a través de su División de Estudios, de representatividad nacional y regional. En el año 2008 se aplicó a 2.113 empresas.

Encuesta Longitudinal Empresarial (ELE)

Encuesta realizada por el Observatorio Empresas (Ministerio de Economía) en 2007 y 2008 con una muestra efectiva de 10.261 unidades productivas formales.

Encuesta del Microemprendimiento (EME)

Encuesta realizada por el Centro Microdatos de la Universidad de Chile y del Observatorio Empresas (Ministerio de Economía y Departamento de Economía de la Universidad de Chile) en 2007 con una muestra efectiva de 1.800 microemprendedores formales e informales.

Aduanas

Estadísticas de comercio exterior chileno, aplicadas sobre el universo de exportadores de representatividad nacional y regional. Información procesada con el SII para obtener distribución de las exportaciones por tamaño de empresas.

Superintendencia de Instituciones

Financieras, SBIF

Estadísticas de deudores, montos de deuda y tasas de interés.

Banco Central de Chile

Estadísticas a indicadores macroeconómicas

ChileCompra

Informe MIPE 2007/2007, Balance 2008 y estadísticas anuales.

ANEXO 2 : INFORMACIÓN DESAGREGADA POR REGIÓN

Este anexo contiene información estadística sobre las empresas formales de distintos tamaños por región para el año 2008. La fuente de información es el Servicio de Impuestos Internos (SII). Los cuadros presentan el número de empresas, el sector económico y las ventas.

Para analizar esta información, es necesario tomar en cuenta que las medianas y grandes empresas declaran dónde está ubicada la sede o casa matriz, lo cual no siempre coincide con la localización de las sucursales. De esta manera se produce un sesgo de la información en el caso de algunas regiones. Por la misma razón se podría producir una sobre representación de los porcentajes a escala regional de las empresas de menor tamaño.

Para el presente anexo se ha utilizado la siguiente clasificación de empresas elaborada por SII.

Tamaño	Valor ventas anuales en UF
Micro	De 0,1 a 2.400
Pequeña	De 2.401 a 25.000
Mediana	De 25.001 a 100.000
Grande	Más de 100.001

Asimismo, el SII utiliza una clasificación de las empresas en subtramos para obtener una mayor desagregación de la información y un análisis más preciso. Con relación a la MIPE, los subtramos son:

Microempresa	Pequeña empresa
Tramo 1: de 0,1 a 200 UF	Tramo 1: de 2.400,1 a 5.000 UF
Tramo 2: de 200,1 a 600 UF	Tramo 2: de 5.000,1 a 10.000 UF
Tramo 3: de 600,1 a 2.400 UF	Tramo 3: De 10.000,1 a 25.000 UF

La información ha sido procesada por región, a partir de las siguientes variables:

- Distribución del número de empresas formales por tamaño, año 2008
- Distribución de las ventas de las empresas según tamaño, año 2008
- Distribución sectorial de empresas y sus ventas, año 2008
- Distribución del número de empresas MIPEs y sus ventas según subtramo

CUADRO 1 | DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL NUMERO DE EMPRESAS FORMALES SEGÚN SU TAMAÑO, AÑO 2008

Región	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Subtotal Med. y Grande	Total General	%
Arica y Parinacota	10.299	88,2	1.227	10,5	11.526	98,7	107	0,9	43	0,4	1,3%	11.676	100
Tarapacá	11.068	78,3	2.223	15,7	13.291	94,0	523	3,7	319	2,3	6,0%	14.133	100
Antofagasta	17.237	78,1	4.088	18,5	21.325	96,6	543	2,5	199	0,9	3,4%	22.067	100
Atacama	9.340	80,2	1.993	17,1	11.333	97,3	235	2,0	79	0,7	2,7%	11.647	100
Coquimbo	24.681	84,1	4.016	13,7	28.697	97,8	476	1,6	159	0,5	2,2%	29.332	100
Valparaíso	63.070	81,6	12.150	15,7	75.220	97,4	1.502	1,9	543	0,7	2,6%	77.265	100
O'Higgins	33.389	82,3	6.230	15,4	39.619	97,6	685	1,7	269	0,7	2,4%	40.573	100
Maule	44.529	84,9	6.885	13,1	51.414	98,1	748	1,4	266	0,5	1,9%	52.428	100
Bío Bío	65.353	82,2	12.061	15,2	77.414	97,3	1.536	1,9	583	0,7	2,7%	79.533	100
Temuco	31.276	84,1	5.170	13,9	36.446	98,0	553	1,5	182	0,5	2,0%	37.181	100
Los Ríos	13.045	82,9	2.330	14,8	15.375	97,8	265	1,7	88	0,6	2,2%	15.728	100
Los Lagos	29.945	79,6	6.521	17,3	36.466	96,9	800	2,1	362	1,0	3,1%	37.628	100
Aysén	4.747	84,7	744	13,3	5.491	98,0	84	1,5	30	0,5	2,0%	5.605	100
Magallanes	7.035	80,4	1.440	16,5	8.475	96,9	179	2,0	94	1,1	3,1%	8.748	100
Metropolitana	222.858	72,4	65.346	21,2	288.204	93,6	12.239	4,0	7.304	2,4	6,4%	307.747	100
Sin región ⁽¹⁾	534	*****	*****	*****	534	*****	0	*****	0	*****	*****	534	*****
Total general	588.406	78,3	132.424	17,6	720.830	95,9	20.475	2,7	10.520	1,4	4,1%	751.825	100

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2008

(1) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. Los totales generales no incluyen los montos con *****.

CUADRO 2 | DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS FORMALES SEGÚN SU TAMAÑO, AÑO 2008 (MILLONES DE PESOS)

Región	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Subtotal Med. y Grande	Total General	%
Arica y Parinacota	80.561	8,8	167.219	18,2	247.780	26,9	100.090	10,9	571.543	62,2	73,1%	919.413	100
Tarapacá	100.669	2,5	359.286	8,8	459.955	11,2	532.790	13,0	3.109.240	75,8	88,8%	4.101.986	100
Antofagasta	183.403	2,9	610.135	9,5	793.538	12,3	513.131	8,0	5.128.335	79,7	87,7%	6.435.004	100
Atacama	91.328	2,9	289.887	9,1	381.215	12,0	222.096	7,0	2.584.139	81,1	88,0%	3.187.450	100
Coquimbo	226.622	8,0	555.998	19,6	782.620	27,6	457.646	16,1	1.595.722	56,3	72,4%	2.835.988	100
Valparaíso	619.105	2,9	1.743.189	8,2	2.362.294	11,2	1.496.510	7,1	17.272.577	81,7	88,8%	21.131.381	100
O'Higgins	329.511	4,7	868.086	12,4	1.197.597	17,1	680.705	9,7	5.137.524	73,2	82,9%	7.015.826	100
Maule	391.345	9,0	975.723	22,3	1.367.069	31,3	708.423	16,2	2.294.151	52,5	68,7%	4.369.643	100
Bío Bío	629.672	4,4	1.757.084	12,4	2.386.756	16,8	1.487.308	10,5	10.350.259	72,8	83,2%	14.224.323	100
Temuco	276.751	9,3	730.756	24,7	1.007.507	34,0	528.940	17,8	1.427.091	48,2	66,0%	2.963.538	100
Los Ríos	123.993	7,1	338.860	19,4	462.853	26,4	251.857	14,4	1.035.642	59,2	73,6%	1.750.352	100
Los Lagos	305.687	4,5	944.667	13,8	1.250.354	18,2	763.924	11,1	4.845.216	70,6	81,8%	6.859.494	100
Aysén	44.049	7,4	104.925	17,7	148.974	25,1	80.215	13,5	364.612	61,4	74,9%	593.801	100
Magallanes	72.890	6,3	199.840	17,3	272.730	23,6	171.033	14,8	710.695	61,6	76,4%	1.154.458	100
Metropolitana	2.510.614	1,0	10.131.713	4,0	12.642.327	5,0	12.129.940	4,8	229.930.345	90,3	95,0%	254.702.612	100
Sin región ⁽¹⁾	484	****	****	****	484	****	0	****	0	****	****	484	****
Total general	5.986.684	1,8	19.777.368	6,0	25.764.052	7,8	20.124.610	6,1	286.357.091	86,2	92,2%	332.245.753	100

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2008

(1) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. Los totales generales no incluyen los montos con ****.

CUADRO 3 | DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS FORMALES POR SECTOR ECONÓMICO, AÑO 2008

Sector	Arica y Parinacota	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	Rancagua	Maule	Bío Bío	Temuco	De Los Ríos	Los Lagos	Coyhaique	Magallanes	Región Metropolitana	No clasificada	Total general
Agricultura y Pesca	1.290	201	150	705	4.322	6.736	9.633	15.796	10.270	6.432	2.921	5.837	854	1.035	8.748	1	74.931
Minería	25	103	364	685	724	456	143	190	190	112	41	80	18	24	752	0	3.907
Industria	631	936	1.482	752	1.634	5.648	2.538	3.213	6.832	3.287	1.094	2.503	369	619	29.601	1	61.140
Electricidad, Gas y Agua	8	20	46	20	63	142	78	136	179	105	89	126	13	8	547	0	1.580
Construcción	471	1.021	2.232	735	1.561	4.285	1.815	2.124	5.079	1.923	1.043	2.644	544	670	18.983	0	45.130
Comercio y Hotelaría	6.152	7.859	10.788	5.687	13.423	34.503	16.889	20.336	34.469	16.175	6.152	15.949	2.371	3.521	123.971	20	318.265
Transporte	1.565	1.741	2.354	1.113	2.793	8.694	3.619	4.156	8.087	3.227	1.598	3.953	525	1.228	29.664	1	74.318
Servicios Financieros	749	1.075	2.633	1.021	2.410	10.314	3.040	3.401	8.494	3.074	1.514	3.516	414	907	64.766	4	107.332
Servicios Personales y Sociales	783	1.175	2.017	928	2.400	6.481	2.816	3.068	5.921	2.844	1.273	3.019	497	736	30.691	42	64.691
Sin clasificar ⁽¹⁾	2	2	1	1	2	6	2	8	12	2	3	1	0	0	24	465	531
Total General	11.676	14.133	22.067	11.647	29.332	77.265	40.573	52.428	79.533	37.181	15.728	37.628	5.605	8.748	307.747	534	751.825

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2008

(1) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ningún sector

CUADRO 4 | DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS FORMALES POR SECTOR ECONÓMICO, AÑO 2008 (MILLONES DE PESOS)

Sector	Arica y Parinacota	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	O'Higgins	Maule	
Agricultura y Pesca	134.161	7.491	16.772	82.892	214.527	475.517	1.095.250	656.175	
Minería	8.632	1.045.264	2.821.368	1.094.677	702.591	241.078	67.358	31.620	
Industria	310.998	215.757	378.522	1.181.298	242.281	9.966.066	1.322.170	742.676	
Electricidad, Gas y Agua	30.521	78.080	943.960	102.367	20.810	879.621	7.242	79.080	
Construcción	40.507	164.208	596.561	147.813	226.917	498.471	199.939	327.166	
Comercio y Hotelería	231.979	2.149.372	769.610	280.814	797.165	2.880.038	3.038.147	1.463.438	
Transporte	64.409	138.490	329.255	76.087	146.769	3.651.286	199.903	269.447	
Servicios Financieros	26.345	126.808	306.776	157.910	253.351	1.615.868	546.785	306.275	
Servicios Personales y Sociales	46.944	116.144	239.374	48.198	148.301	740.741	152.796	144.314	
Sin clasificar ⁽¹⁾	24.919	60.373	32.806	15.393	83.276	182.695	386.236	349.452	
Total General	919.413	4.101.986	6.435.004	3.187.450	2.835.988	21.131.381	7.015.826	4.369.643	

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2008.

(1) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ningún sector.

(2) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. Los totales generales no incluyen los montos con *****.



	Bío Bío	Temuco	Los Ríos	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Metropolitana	Sin región ⁽²⁾	Total general
	1.777.065	307.085	401.922	1.589.829	194.612	74.356	2.946.841	*****	9.974.495
	51.594	19.343	3.376	15.422	88.686	10.024	15.865.001	0	22.066.032
	3.736.321	463.321	386.101	1.419.708	11.267	219.727	31.431.733	*****	52.027.945
	267.689	43.110	21.078	494.882	6.959	29.617	7.908.424	0	10.913.439
	664.104	290.687	90.840	287.170	37.795	148.339	11.031.180	0	14.751.699
	2.660.608	964.481	353.341	1.892.527	171.205	387.233	52.100.631	15	70.140.606
	684.067	141.464	179.152	349.662	31.794	88.415	21.565.820	*****	27.916.020
	1.057.713	213.842	176.903	366.103	18.630	141.915	103.156.863	*****	108.472.088
	2.949.137	211.635	67.392	313.905	26.781	47.428	7.641.350	40	12.894.480
	376.025	308.569	70.247	130.287	6.071	7.403	1.054.769	429	3.088.951
	14.224.323	2.963.538	1.750.352	6.859.494	593.801	1.154.458	254.702.612	484	332.245.754

CUADRO 5 | DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL NUMERO DE EMPRESAS MIPE SEGÚN SUBTRAMOS DE VENTAS, AÑO 2008

Subtramo ⁽¹⁾ Región	Micro 1	%	Micro 2	%	Micro 3	%	Total Micro	%
Arica y Parinacota	5.686	49,3	2.406	20,9	2.207	19,1	10.299	89,4
Tarapacá	5.533	41,6	2.669	20,1	2.866	21,6	11.068	83,3
Antofagasta	7.135	33,5	4.646	21,8	5.456	25,6	17.237	80,8
Atacama	4.266	37,6	2.414	21,3	2.660	23,5	9.340	82,4
Coquimbo	11.741	40,9	6.515	22,7	6.425	22,4	24.681	86,0
Valparaíso	28.837	38,3	16.439	21,9	17.794	23,7	63.070	83,8
O'Higgins	14.850	37,5	9.050	22,8	9.489	24,0	33.389	84,3
Maule	21.860	42,5	11.939	23,2	10.730	20,9	44.529	86,6
Bío Bío	29.683	38,3	17.637	22,8	18.033	23,3	65.353	84,4
Temuco	15.481	42,5	7.988	21,9	7.807	21,4	31.276	85,8
Los Ríos	6.004	39,1	3.521	22,9	3.520	22,9	13.045	84,8
Los Lagos	12.982	35,6	8.167	22,4	8.796	24,1	29.945	82,1
Aysén	2.229	40,6	1.284	23,4	1.234	22,5	4.747	86,5
Magallanes	3.097	36,5	1.804	21,3	2.134	25,2	7.035	83,0
Metropolitana	89.178	30,9	59.461	20,6	74.219	25,8	222.858	77,3
Sin región ⁽²⁾	508	*****	26	*****	*****	*****	534	*****
Total general	259.070	35,9	155.966	21,6	173.370	24,1	588.406	81,6

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2008

(1) El SII utiliza una clasificación de las empresas en subtramos para obtener una mayor desagregación de la información y un análisis más preciso.

(2) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. Los totales generales no incluyen los montos con *****.



	Pequeña 1	%	Pequeña 2	%	Pequeña 3	%	Total Pequeña	%	Total MIPE	%
	645	5,6	349	3,0	233	2,0	1.227	10,6	11.526	100,0
	980	7,4	623	4,7	620	4,7	2.223	16,7	13.291	100,0
	1.979	9,3	1.161	5,4	948	4,4	4.088	19,2	21.325	100,0
	977	8,6	571	5,0	445	3,9	1.993	17,6	11.333	100,0
	2.030	7,1	1.233	4,3	753	2,6	4.016	14,0	28.697	100,0
	6.019	8,0	3.604	4,8	2.527	3,4	12.150	16,2	75.220	100,0
	3.102	7,8	1.933	4,9	1.195	3,0	6.230	15,7	39.619	100,0
	3.389	6,6	2.089	4,1	1.407	2,7	6.885	13,4	51.414	100,0
	5.868	7,6	3.602	4,7	2.591	3,3	12.061	15,6	77.414	100,0
	2.565	7,0	1.550	4,3	1.055	2,9	5.170	14,2	36.446	100,0
	1.135	7,4	685	4,5	510	3,3	2.330	15,2	15.375	100,0
	3.183	8,7	1.921	5,3	1.417	3,9	6.521	17,9	36.466	100,0
	385	7,0	212	3,9	147	2,7	744	13,5	5.491	100,0
	758	8,9	390	4,6	292	3,4	1.440	17,0	8.475	100,0
	29.270	10,2	19.854	6,9	16.222	5,6	65.346	22,7	288.204	100,0
	*****	*****	0	*****	0	*****	*****	*****	534	*****
	62.285	8,6	39.777	5,5	30.362	4,2	132.424	18,4	720.830	100,0

CUADRO 6 | DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS VENTAS MIPE POR SUBTRAMO DE VENTAS, AÑO 2008 (MILLONES DE PESOS)

Subtramo ⁽¹⁾ Región	Micro 1	%	Micro 2	%	Micro 3	%	Total Micro	%
Arica y Parinacota	8.090	3,3	17.499	7,1	54.971	22,2	80.561	32,5
Tarapacá	7.839	1,7	20.054	4,4	72.776	15,8	100.669	21,9
Antofagasta	11.303	1,4	34.699	4,4	137.400	17,3	183.403	23,1
Atacama	6.464	1,7	18.091	4,7	66.773	17,5	91.328	24,0
Coquimbo	18.093	2,3	48.119	6,1	160.410	20,5	226.622	29,0
Valparaíso	42.965	1,8	122.492	5,2	453.647	19,2	619.105	26,2
O'Higgins	23.401	2,0	67.482	5,6	238.629	19,9	329.511	27,5
Maule	34.119	2,5	87.835	6,4	269.391	19,7	391.345	28,6
Bío Bío	45.822	1,9	131.044	5,5	452.806	19,0	629.672	26,4
Temuco	23.282	2,3	59.124	5,9	194.344	19,3	276.751	27,5
Los Ríos	9.449	2,0	26.073	5,6	88.471	19,1	123.993	26,8
Los Lagos	20.451	1,6	60.743	4,9	224.493	18,0	305.687	24,4
Aysén	3.286	2,2	9.558	6,4	31.205	20,9	44.049	29,6
Magallanes	4.714	1,7	13.388	4,9	54.788	20,1	72.890	26,7
Metropolitana	138.996	1,1	449.570	3,6	1.922.048	15,2	2.510.614	19,9
Sin región ⁽²⁾	250	*****	234	*****	*****	*****	*****	*****
Total general	398.527	1,5	1.166.006	4,5	4.422.152	17,2	5.986.200	23,2

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2008

(1) El SII utiliza una clasificación de las empresas en subtramos para obtener una mayor desagregación de la información y un análisis más preciso.

(2) Corresponden a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región. Los totales generales no incluyen los montos con *****.



	Pequeña 1	%	Pequeña 2	%	Pequeña 3	%	Total Pequeña	%	Total MIPE	%
	45.389	18,3	50.551	20,4	71.279	28,8	167.219	67,5	247.780	100,0
	69.608	15,1	89.134	19,4	200.543	43,6	359.286	78,1	459.955	100,0
	139.913	17,6	166.628	21,0	303.593	38,3	610.135	76,9	793.538	100,0
	68.648	18,0	82.058	21,5	139.181	36,5	289.887	76,0	381.215	100,0
	142.972	18,3	174.467	22,3	238.560	30,5	555.998	71,0	782.620	100,0
	425.473	18,0	516.744	21,9	800.972	33,9	1.743.189	73,8	2.362.294	100,0
	219.413	18,3	277.978	23,2	370.694	31,0	868.086	72,5	1.197.597	100,0
	237.387	17,4	300.594	22,0	437.742	32,0	975.723	71,4	1.367.069	100,0
	414.890	17,4	518.531	21,7	823.663	34,5	1.757.084	73,6	2.386.756	100,0
	181.077	18,0	220.884	21,9	328.795	32,6	730.756	72,5	1.007.507	100,0
	79.707	17,2	97.312	21,0	161.841	35,0	338.860	73,2	462.853	100,0
	225.216	18,0	277.438	22,2	442.012	35,4	944.667	75,6	1.250.354	100,0
	27.277	18,3	30.851	20,7	46.797	31,4	104.925	70,4	148.974	100,0
	53.127	19,5	56.254	20,6	90.458	33,2	199.840	73,3	272.730	100,0
	2.081.221	16,5	2.860.966	22,6	5.189.526	41,0	10.131.713	80,1	12.642.327	100,0
	*****	*****	0	*****	0	*****	*****	*****	484	*****
	4.411.319	17,1	5.720.391	22,2	9.645.657	37,4	19.777.368	76,8	25.764.052	100,0

ANEXO 3 : EVOLUCIÓN DE DEUDORES COMERCIALES Y MONTO DE CRÉDITOS EN SISTEMA FINANCIERO POR TAMAÑO

Los cortes de deuda se obtuvieron proyectando una clasificación de venta propuesta por CORFO, a los volúmenes de deuda comercial informados a través del Sistema de Deudores SBIF.

- *Microdeudores*: deuda menor a 500 U.F.
- *Deudores pequeños*: deuda desde 500 U.F. hasta 4.000 U.F.
- *Deudores medianos*: deuda desde 4.000 U.F. hasta 18.000 U.F.
- *Deudores grandes*: deuda desde 18.000 U.F. a 200 mil U.F.
- *Mega deudores*: deuda superior a 200 mil U.F.

El monto de deuda que se utiliza para efectos de clasificación, es el resultante del máximo valor de deuda histórica comercial disponible. Ello con el fin de conferir una mayor estabilidad al esquema de segmentación de deudores presentado.

EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO ASOCIADO A DISTINTOS TAMAÑOS

Mes/año	Número de Deudores comerciales por tamaño			Monto de la deuda en \$MM del 2005			
	Micro	Pequeño	Mediano	Micro	Pequeño	Mediano	
2004	mayo	396.049	99.853	23.665	386.162	2.025.988	2.366.546
	junio	397.868	100.192	23.981	387.654	2.028.801	2.381.824
	julio	393.351	100.771	24.178	389.485	2.044.844	2.398.609
	agosto	394.239	101.453	24.432	390.227	2.059.350	2.418.729
	septiembre	397.900	102.089	24.561	395.796	2.073.843	2.418.536
	octubre	397.718	103.128	24.772	403.385	2.096.130	2.452.113
	noviembre	403.840	104.060	24.948	411.549	2.115.189	2.478.002
	diciembre	398.402	104.682	24.906	418.433	2.132.005	2.481.624
2005	enero	401.404	105.569	25.078	422.668	2.135.056	2.477.975
	febrero	406.247	105.947	24.995	426.548	2.130.778	2.457.786
	marzo	408.082	103.418	23.469	450.940	2.183.316	2.454.999
	abril	408.179	104.299	23.805	455.479	2.194.122	2.468.818
	mayo	400.882	105.027	23.893	458.599	2.207.304	2.475.597
	junio	400.770	105.488	24.133	462.572	2.213.913	2.495.128
	julio	403.415	106.361	24.346	468.145	2.230.112	2.519.416
	agosto	406.201	107.465	24.576	475.038	2.263.185	2.548.132
	septiembre	419.973	103.499	22.433	516.492	2.370.526	2.563.993
	octubre	424.779	104.676	22.596	525.317	2.404.447	2.618.996
	noviembre	430.150	106.028	23.042	533.298	2.422.309	2.651.877
	diciembre	421.746	110.873	27.633	502.767	2.250.500	2.673.490
2006	enero	415.045	111.711	27.850	506.712	2.249.314	2.672.046
	febrero	429.144	112.082	27.928	512.313	2.248.631	2.672.070
	marzo	424.958	112.816	28.162	520.689	2.245.050	2.675.475
	abril	423.986	113.457	27.880	530.232	2.277.383	2.692.346
	mayo	426.996	113.854	27.767	537.442	2.297.447	2.708.435
	junio	428.719	114.225	28.047	541.784	2.302.774	2.732.999
	julio	451.714	115.141	28.352	574.938	2.316.239	2.755.549
	agosto	467.628	116.302	28.641	585.160	2.343.517	2.788.066

Fuente: SBIF



	Mes/año		Número de Deudores comerciales por tamaño			Monto de la deuda en \$MM del 2005		
			Micro	Pequeño	Mediano	Micro	Pequeño	Mediano
2006	septiembre		473.711	117.518	28.909	595.152	2.367.271	2.815.263
	octubre		476.494	118.365	28.741	606.589	2.399.779	2.821.363
	noviembre		477.847	119.536	29.093	608.362	2.412.076	2.850.799
	diciembre		487.909	120.075	27.703	628.825	2.499.168	2.863.723
2007	enero		487.320	121.369	28.048	631.529	2.505.424	2.876.098
	febrero		492.263	122.078	28.317	634.495	2.510.585	2.875.489
	marzo		487.508	123.088	28.937	637.689	2.497.461	2.892.413
	abril		489.996	124.263	29.236	640.281	2.512.161	2.916.073
	mayo		493.125	125.281	29.539	658.430	2.522.853	2.931.261
	junio		499.483	126.295	29.801	669.946	2.548.748	2.960.538
	julio		504.471	127.637	29.869	679.400	2.599.658	2.992.114
	agosto		539.982	129.226	30.258	722.111	2.650.420	3.046.184
	septiembre		554.135	130.536	30.556	732.209	2.691.933	3.085.643
	octubre		555.285	132.297	30.706	740.658	2.758.892	3.135.479
	noviembre		559.250	133.887	31.028	754.047	2.800.095	3.175.783
	diciembre		563.143	135.124	31.062	767.684	2.845.528	3.198.322
2008	enero		562.457	136.281	31.340	773.428	2.867.699	3.214.427
	febrero		564.133	137.412	31.290	779.300	2.891.282	3.217.255
	marzo		566.855	138.688	31.545	794.760	2.914.433	3.234.042
	abril		570.947	140.412	31.895	862.468	2.952.828	3.267.384
	mayo		576.947	141.434	32.014	869.478	2.968.664	3.280.667
	junio		580.119	142.363	32.192	877.100	3.004.644	3.320.355
	julio		603.865	142.159	32.166	929.974	3.037.608	3.359.243
	agosto		617.733	142.872	32.421	953.981	3.073.815	3.405.176
	septiembre		620.916	143.397	32.596	962.925	3.097.367	3.436.056
	octubre		627.068	143.969	32.774	971.466	3.129.352	3.488.212
	noviembre		624.803	143.885	32.656	975.074	3.140.522	3.481.010
	diciembre		629.711	144.454	32.663	979.668	3.143.976	3.455.186

ANEXO 4 : EVOLUCIÓN DE TASA DE INTERÉS

EVOLUCIÓN DE TASA DE INTERÉS PROMEDIO DEL SISTEMA BANCARIO SEGÚN TAMAÑO DE DEUDOR						
Período		OPERACIONES EN MONEDA NACIONAL NO REAJUSTABLE				
		Hasta 90 días (h)		Más de 90 días (h)		
		0-5.000UF ⁽¹⁾	>5.000UF ⁽²⁾	0-200UF ⁽³⁾	200-5.000UF ⁽⁴⁾	>5.000UF ⁽⁵⁾
2000	enero	10,68%		27,68%	19,61%	13,60%
	febrero	13,56%		27,84%	20,24%	13,76%
	marzo	14,64%		28,84%	21,08%	16,41%
	abril	14,60%		30,49%	22,70%	18,44%
	mayo	14,73%		31,15%	23,11%	19,25%
	junio	17,30%	10,10%	30,58%	22,85%	16,14%
	julio	18,36%	8,87%	30,89%	21,63%	14,67%
	agosto	18,55%	10,44%	30,74%	21,03%	14,41%
	septiembre	19,60%	10,02%	30,87%	21,45%	14,39%
	octubre	21,26%	10,89%	32,11%	22,52%	17,28%
	noviembre	21,51%	11,82%	32,86%	23,62%	17,94%
	diciembre	20,77%	10,63%	32,12%	22,84%	16,45%
2001	enero	19,40%	8,89%	31,72%	21,13%	14,52%
	febrero	18,91%	8,32%	32,75%	21,02%	15,21%
	marzo	16,41%	9,96%	30,04%	18,06%	11,70%
	abril	18,02%	10,04%	30,68%	19,58%	14,00%
	mayo	19,16%	10,57%	31,69%	21,69%	15,44%
	junio	16,87%	9,26%	31,04%	19,74%	13,76%
	julio	16,70%	7,37%	30,39%	18,56%	13,09%
	agosto	16,03%	7,84%	30,12%	19,92%	12,18%
	septiembre	15,92%	8,24%	29,54%	20,46%	12,53%
	octubre	15,96%	8,36%	29,96%	20,93%	13,47%
	noviembre	15,85%	8,16%	30,61%	21,01%	13,41%
	diciembre	15,60%	8,19%	30,33%	20,62%	13,08%

Período		OPERACIONES EN MONEDA NACIONAL NO REAJUSTABLE				
		Hasta 90 días (h)		Más de 90 días (h)		
		0-5.000UF ⁽¹⁾	>5.000UF ⁽²⁾	0-200UF ⁽³⁾	200-5.000UF ⁽⁴⁾	>5.000UF ⁽⁵⁾
2002	enero	15,10%	8,08%	30,11%	20,17%	13,83%
	febrero	14,49%	7,45%	30,94%	20,96%	13,93%
	marzo	13,76%	6,59%	29,77%	18,87%	12,76%
	abril	13,31%	6,39%	26,94%	19,13%	11,99%
	mayo	12,76%	6,15%	26,58%	19,32%	11,40%
	junio	12,23%	5,95%	26,36%	19,02%	10,01%
	julio	11,83%	5,10%	26,32%	18,60%	8,45%
	agosto	11,26%	5,02%	25,54%	18,08%	7,51%
	septiembre	10,80%	5,01%	24,68%	17,39%	7,09%
	octubre	10,60%	4,48%	25,16%	17,33%	7,18%
	noviembre	10,65%	4,40%	25,60%	17,24%	6,74%
	diciembre	10,62%	4,60%	25,24%	16,92%	6,86%
2003	enero	10,54%	4,28%	24,74%	17,16%	6,98%
	febrero	10,94%	4,40%	26,00%	17,80%	7,16%
	marzo	10,46%	4,18%	24,36%	16,06%	6,88%
	abril	10,28%	4,00%	26,04%	16,08%	6,88%
	mayo	10,30%	3,82%	26,62%	16,10%	6,88%
	junio	10,32%	3,56%	26,58%	16,04%	6,90%
	julio	10,42%	3,82%	26,58%	16,60%	6,92%
	agosto	9,92%	4,04%	25,80%	16,62%	6,92%
	septiembre	9,24%	4,28%	25,78%	16,40%	7,10%
	octubre	10,12%	4,22%	25,66%	16,96%	7,58%
	noviembre	10,52%	4,06%	25,96%	16,88%	7,76%
	diciembre	10,80%	4,10%	25,14%	16,38%	7,10%
2004	enero	9,72%	4,58%	25,46%	15,08%	6,02%
	febrero	10,56%	3,42%	25,86%	14,54%	5,78%
	marzo	10,56%	3,06%	24,42%	13,86%	5,76%
	abril	10,80%	2,68%	25,42%	13,56%	5,88%
	mayo	11,08%	2,72%	26,00%	13,94%	5,92%
	junio	11,20%	2,80%	25,58%	14,28%	5,94%
	julio	11,48%	2,68%	25,62%	14,30%	6,18%
	agosto	11,86%	2,70%	25,74%	13,90%	6,04%
	septiembre	11,30%	3,06%	25,12%	14,00%	5,76%
	octubre	11,48%	3,02%	24,94%	14,10%	5,76%
	noviembre	11,40%	3,40%	25,74%	15,04%	6,16%
	diciembre	10,72%	3,62%	25,40%	14,92%	6,34%

Período		OPERACIONES EN MONEDA NACIONAL NO REAJUSTABLE				
		Hasta 90 días (h)		Más de 90 días (h)		
		0-5.000UF ⁽¹⁾	>5.000UF ⁽²⁾	0-200UF ⁽³⁾	200-5.000UF ⁽⁴⁾	>5.000UF ⁽⁵⁾
2005	enero	11,32%	3,80%	25,72%	15,52%	6,50%
	febrero	11,62%	3,98%	26,86%	16,50%	7,34%
	marzo	11,82%	4,06%	27,48%	16,58%	7,74%
	abril	12,36%	4,34%	27,94%	16,98%	7,82%
	mayo	12,72%	4,96%	27,96%	17,86%	8,16%
	junio	13,12%	5,10%	28,08%	18,02%	8,62%
	julio	13,44%	5,24%	28,12%	18,08%	8,66%
	agosto	13,84%	5,26%	28,14%	18,08%	8,84%
	septiembre	13,58%	5,24%	27,90%	17,98%	8,82%
	octubre	13,98%	5,70%	27,90%	18,22%	9,04%
	noviembre	14,52%	6,26%	28,52%	18,64%	9,32%
	diciembre	15,18%	6,98%	28,90%	18,96%	9,58%
2006	enero	15,50%	7,30%	29,66%	19,30%	9,74%
	febrero	16,06%	7,44%	29,80%	19,60%	9,80%
	marzo	15,92%	7,19%	29,70%	19,36%	9,60%
	abril	16,16%	6,92%	30,00%	19,06%	9,64%
	mayo	16,26%	7,06%	30,38%	19,08%	9,82%
	junio	16,16%	6,96%	30,16%	19,06%	9,16%
	julio	16,34%	7,24%	30,22%	18,82%	9,18%
	agosto	16,28%	7,48%	30,10%	18,42%	9,08%
	septiembre	15,78%	7,34%	30,22%	18,64%	8,48%
	octubre	15,86%	7,28%	30,46%	18,60%	8,08%
	noviembre	15,54%	7,40%	30,72%	18,86%	8,26%
	diciembre	15,66%	7,80%	30,94%	18,66%	8,06%
2007	enero	15,46%	7,44%	31,78%	18,84%	7,70%
	febrero	15,30%	7,42%	32,12%	19,30%	7,46%
	marzo	15,66%	7,64%	31,66%	17,92%	7,40%
	abril	15,48%	7,68%	32,02%	18,08%	7,14%
	mayo	15,92%	8,16%	32,46%	18,58%	7,58%
	junio	16,06%	7,88%	32,26%	18,40%	7,62%
	julio	15,42%	7,84%	32,66%	19,02%	7,64%
	agosto	14,34%	7,48%	32,20%	18,94%	7,96%
	septiembre	14,82%	7,70%	32,78%	18,94%	8,48%
	octubre	15,02%	7,70%	33,04%	19,12%	8,50%
	noviembre	15,24%	7,80%	32,96%	19,22%	8,34%
	diciembre	15,54%	8,12%	33,82%	19,48%	8,78%



Período		OPERACIONES EN MONEDA NACIONAL NO REAJUSTABLE				
		Hasta 90 días (h)		Más de 90 días (h)		
		0-5.000UF ⁽¹⁾	>5.000UF ⁽²⁾	0-200UF ⁽³⁾	200-5.000UF ⁽⁴⁾	>5.000UF ⁽⁵⁾
2008	enero	16,00%	8,48%	33,70%	19,68%	9,08%
	febrero	15,56%	8,04%	34,30%	20,28%	8,54%
	marzo	16,68%	8,08%	35,02%	20,70%	8,86%
	abril	16,66%	8,14%	34,90%	20,48%	8,96%
	mayo	16,74%	8,12%	34,44%	20,22%	9,04%
	junio	16,96%	8,52%	35,04%	20,60%	9,46%
	julio	16,98%	8,74%	36,30%	21,02%	10,32%
	agosto	17,24%	8,84%	36,32%	21,10%	10,34%
	septiembre	18,24%	10,30%	37,74%	22,16%	11,18%
	octubre	19,56%	15,10%	38,94%	22,48%	12,26%
	noviembre	19,94%	14,80%	38,84%	23,88%	11,84%
	diciembre	20,64%	14,30%	38,58%	23,78%	11,60%
2009	enero	20,66%	13,40%	39,42%	24,02%	10,62%
	febrero	20,62%	11,68%	39,38%	23,24%	9,06%
	marzo	18,88%	8,76%	37,38%	20,52%	8,16%
	abril	18,32%	8,42%	36,02%	19,04%	6,54%
	mayo	16,62%	6,50%	35,10%	18,50%	6,20%
	junio	15,20%	4,14%	34,10%	18,10%	5,92%
	julio	12,92%	2,66%	33,86%	16,90%	5,18%
	agosto	11,50%	2,70%	33,52%	15,54%	4,16%
	septiembre	11,38%	2,48%	33,64%	15,40%	4,14%
	octubre	10,38%	2,34%	33,90%	15,06%	3,98%

Fuente: SBIF

(1) Operaciones en moneda chilena no reajutable de menos de 90 días. Hasta 5.000 U.F.

(2) Operaciones en moneda chilena no reajutable de menos de 90 días. Superiores a 5.000 U.F.

(3) Operaciones en moneda chilena no reajutable mayores a 90 días. Hasta 200 U.F.

(4) Operaciones en moneda chilena no reajutable mayores a 90 días. Desde 200 U.F. hasta 5.000 U.F.

(5) Operaciones en moneda chilena no reajutable mayores a 90 días. Superiores a 5.000 U.F.

ANEXO 5 : ESTATUTO PYME

Oficio N° 8492

Valparaíso, 5 de diciembre de 2009

Tengo a honra poner en conocimiento de V.E. que la Cámara de Diputados, por oficio N° 8466, 4 de diciembre de 2009, remitió al Excmo. Tribunal Constitucional el proyecto que fija normas especiales para las empresas de menor tamaño (Boletín N° 5724-26, por contener materias propias de normas de carácter orgánico constitucional.

En virtud de lo anterior, el Excmo. Tribunal Constitucional, por oficio del que se dio cuenta en el día de hoy, ha remitido la sentencia recaída en la materia, en la cual declara que el proyecto de ley en cuestión, es constitucional.

En consecuencia, y habiéndose dado cumplimiento al control de constitucionalidad establecido en el artículo 93, N° 1, de la Constitución Política de la República, corresponde a V.E. promulgar el siguiente

PROYECTO DE LEY

ARTÍCULO PRIMERO

Objetivo. La presente ley tiene por objeto facilitar el desenvolvimiento de las empresas de menor tamaño, mediante la adecuación y creación de normas regulatorias que rijan su iniciación, funcionamiento y término, en atención a su tamaño y grado de desarrollo.

ARTÍCULO SEGUNDO

Sujeto. Para los efectos de esta ley, se entenderá por empresas de menor tamaño las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas.

Son microempresas aquellas empresas cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro no hayan superado las 2.400 unidades de fomento en el último año calendario; pequeñas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 2.400 unidades de fomento y no exceden de 25.000 unidades de fomento en el último año calendario, y medianas empresas, aquellas cuyos ingresos anuales por ventas, servicios y otras actividades del giro sean superiores a 25.000 unidades de fomento y no exceden las 100.000 unidades de fomento en el último año calendario.

El valor de los ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro señalado en el inciso anterior se refiere al monto total de éstos, para el año calendario anterior, descontado el valor correspondiente al impuesto

al valor agregado y a los impuestos específicos que pudieren aplicarse.

Si la empresa hubiere iniciado actividades el año calendario anterior, los límites a que se refieren los incisos precedentes se establecerán considerando la proporción de ingresos que representen los meses en que el contribuyente haya desarrollado actividades.

Para los efectos de la determinación de los ingresos, las fracciones de meses se considerarán como meses completos.

Dentro del rango máximo de 100.000 unidades de fomento establecido en el inciso segundo, el Presidente de la República, mediante decreto supremo del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción y previa consulta o a requerimiento del Consejo Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, podrá modificar la clasificación de las Empresas de Menor Tamaño o establecer factores o indicadores adicionales para su categorización.

No podrán ser clasificadas como empresas de menor tamaño aquellas que tengan por giro o actividad cualquiera de las descritas en las letras d) y e) de los números 1° y 2° del artículo 20 de la Ley sobre Impuesto a la Renta; aquellas que realicen negocios inmobiliarios o actividades financieras, salvo las necesarias para el desarrollo de su actividad principal, o aquellas que posean o exploten a cualquier título derechos sociales o acciones de sociedades o participaciones en contratos de asociación o cuentas en participación, siempre que, en todos estos casos, los ingresos provenientes de las referidas actividades en conjunto superen

en el año comercial anterior un 35% de los ingresos de dicho período.

Tampoco podrán ser clasificadas como tales aquellas empresas en cuyo capital pagado participen, en más de un 30%, sociedades cuyas acciones tengan cotización bursátil o empresas filiales de éstas.

Las clasificaciones de empresas contenidas en otras normas legales se mantendrán vigentes para los efectos señalados en los cuerpos normativos que las establecen.

Asimismo, para efectos de focalización y creación de instrumentos y programas de apoyo a las empresas de menor tamaño, los organismos públicos encargados de su diseño podrán utilizar otros factores o indicadores para determinar las categorías de empresas que puedan acceder a tales instrumentos.

ARTÍCULO TERCERO

El Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción deberá impulsar el desarrollo de las empresas de menor tamaño y facilitarles la utilización de los instrumentos de fomento dispuestos por los órganos del Estado.

Le corresponderá a la Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción generar coordinaciones para que, en conjunto con los ministerios sectoriales, se formulen las políticas y planes de fomento considerando las particularidades de las empresas de menor tamaño.

Asimismo, le corresponderá impulsar con sus servicios dependientes o relacionados una política general para la mejor orientación, coordinación y fomento del desarrollo de las empresas de menor tamaño, así como realizar un seguimiento de las respectivas políticas y programas y generar las condiciones para el acceso de estas empresas a fuentes útiles de información, contribuyendo a la mejor utilización de los instrumentos de fomento disponibles para ellas.

Créase la División de empresas de menor tamaño en la Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción.

Créase e incorpórase a la planta de la Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción, fijada por el decreto con fuerza de ley N° 1-18.834, de 1990, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción el siguiente cargo:

Plantas/Cargo	Grado E.U.S	Nº de cargos
Jefe División Empresas de Menor Tamaño	4	1

ARTÍCULO CUARTO

Del Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño. Créase el Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, en adelante y para todos los efectos de esta ley, "el Consejo", cuya función será asesorar al Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción en la proposición de políticas y coordinación de esfuerzos de los sectores público y privado, destinados a promover una adecuada participación de las empresas de menor tamaño en la economía nacional.

El Consejo estará integrado por los siguientes miembros:

- El Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, quien lo presidirá.
- El Vicepresidente Ejecutivo de la Corporación de Fomento de la Producción.
- El Director de la Dirección de Promoción de Exportaciones.
- El Gerente General del Servicio de Cooperación Técnica.
- Seis representantes de las entidades gremiales que agrupen mayoritariamente a las empresas de menor tamaño de sectores productivos relevantes para la economía nacional, de las cuales al menos dos deberán tener su domicilio en alguna región distinta de la Metropolitana.

- Un representante de las asociaciones gremiales que agrupen a las empresas de menor tamaño que exporten bienes o servicios.
- Un representante de las instituciones de educación superior, designado por el Presidente de la República.
- Un representante de organismos o asociaciones no gubernamentales que tengan por objeto promover el desarrollo de las empresas de menor tamaño, designado por el Presidente de la República.
- Un representante del Consejo Nacional de Innovación.
- Un representante de las Municipalidades.

Un reglamento, que será aprobado por decreto supremo del Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción, establecerá las normas necesarias para la designación de los consejeros signados en las letras e), f), g), h), i) y j), para el funcionamiento del Consejo y para la adecuada ejecución de las funciones que le son encomendadas.

Los miembros del Consejo a los que se refieren las letras e), f), g), h), i) y j) durarán dos años en sus cargos y podrán renovarse hasta por dos períodos consecutivos. Estos miembros cesarán en sus cargos por las siguientes causales:

- Expiración del plazo por el que fueron nombrados.
- Renuncia aceptada por el Presidente del Consejo.
- Falta grave al cumplimiento de sus funciones como consejero, así calificada por la mayoría del Consejo.
- Enfermedad grave para desempeñar el cargo, calificada por el Consejo.
- En el caso de los miembros del Consejo a los que se refieren las letras e) y j)
- La pérdida de la calidad de integrante de la organización que los propuso. En tal evento, el reemplazante será designado por la respectiva entidad gremial, por el tiempo que faltare para que el reemplazado cumpla su período.

Los miembros del Consejo desempeñarán sus funciones ad-honorem.

El Consejo celebrará al menos cuatro sesiones al año, las que se convocarán por su Presidente o a solicitud de cinco de sus miembros, facultad que éstos últimos podrán ejercer por un máximo de dos veces en el año. El Consejo para sesionar y adoptar acuerdos, deberá contar con la mayoría absoluta de sus miembros. En caso de empate, decidirá el voto del Presidente. Una sesión al año se deberá realizar en una región distinta a la Metropolitana.

El Presidente del Consejo, por decisión propia o a petición de ocho de sus miembros, podrá convocar a un máximo de tres sesiones especiales en el año, de carácter regional, a las que se invitará a representantes de las empresas de menor tamaño. Podrá, asimismo, invitar a los directores o jefes de servicio de los diferentes organismos o instituciones públicas o a directivos de instituciones privadas vinculadas a las principales actividades económicas regionales.

En particular, serán funciones del Consejo las siguientes:

- a. Evacuar consultas, sugerencias, observaciones o proposiciones, respecto de materias de competencia del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción relacionadas con las empresas de menor tamaño, en las cuales éste les solicite su opinión.
- b. Proponer al Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, estrategias que permitan potenciar la debida coordinación de las políticas y acciones sectoriales de apoyo a las empresas de menor tamaño.
- c. Asesorar al Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción para que, en colaboración con los ministerios sectoriales, se dé cumplimiento a las políticas y planes focalizados en empresas de menor tamaño.
- d. Promover la cooperación entre las instituciones del sector público y privado en la ejecución de programas relativos a las empresas de menor tamaño.
- e. Promover que la implementación y ejecución de las políticas, planes y programas de emprendimiento del Estado consideren

condiciones de igualdad de oportunidades.

- f. Solicitar semestralmente un informe detallado de las iniciativas del sector público orientadas al fomento, financiamiento y desarrollo productivo, que distinga entre aquellas que constituyen subsidio de aquellas que no lo son, de forma de propender a que una proporción mayor de ellas alcance a las empresas de menor tamaño.
- g. Evacuar consultas de instituciones públicas respecto de planes y programas que puedan afectar las actividades de las empresas de menor tamaño.

ARTÍCULO QUINTO

Procedimiento para la Dictación de Reglamentos y Normas de Carácter General. Todos los ministerios u organismos que dicten o modifiquen normas jurídicas generales que afecten a empresas de menor tamaño, con excepción de las ordenanzas municipales y de los dictámenes que puedan emitir los órganos de la Administración del Estado, deberán mantener a disposición permanente del público los antecedentes preparatorios necesarios que estimen pertinentes para su formulación, en sus sitios electrónicos, en los términos previstos en el artículo 7° de la ley N° 20.285. Los antecedentes deben contener una estimación simple del impacto social y económico que la nueva regulación generará en las empresas de menor tamaño y podrán ser elaborados por la propia Administración.

Las normas jurídicas generales indicadas en el inciso anterior serán informadas al Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, previamente a su dictación o modificación. Dicho Ministerio deberá publicar en su página web todas las normas vigentes sobre empresas de menor tamaño, sin perjuicio de las obligaciones de publicidad propias de cada órgano de la Administración del Estado.

Con todo, el incumplimiento de las obligaciones referidas en los incisos precedentes no afectará en caso alguno la validez del acto.

ARTÍCULO SEXTO

Transparencia en Procedimientos de Fiscalización. Los servicios públicos que realicen procedimientos de fiscalización a empresas de menor tamaño, deberán mantener publicados en sus sitios web institucionales, y disponibles al público en sus oficinas de atención ciudadana, los manuales o resoluciones de carácter interno en los que consten las instrucciones relativas a los procedimientos de fiscalización establecidos para el cumplimiento de su función, así como los criterios establecidos por la autoridad correspondiente que guían a sus funcionarios y fiscalizadores en los actos de inspección y de aplicación de multas y sanciones.

El incumplimiento de dichas normas por los funcionarios fiscalizadores, y la interpretación extensiva o abusiva de la ley o de las disposiciones de los manuales o resoluciones a que se refiere el inciso anterior, darán lugar a la nulidad de derecho público del acto fiscalizador, además de las responsabilidades administrativas que correspondan.

Sin perjuicio de lo señalado en el inciso primero, serán aplicables a la obligación de publicidad que establece el presente artículo las causales de secreto o reserva contempladas en el artículo 21 de la ley N° 20.285.

ARTÍCULO SÉPTIMO

Otorgamiento de Permisos Provisorios de Funcionamiento. Los servicios públicos que en el ejercicio de sus funciones deban entregar permisos de funcionamiento para desarrollar actividades empresariales podrán, dentro de sus competencias legales, otorgar permisos provisorios a las empresas de menor tamaño que por primera vez lo soliciten. En el caso que la empresa no registre ingresos por ventas y servicios u otras actividades del giro durante el año calendario anterior a la fecha de la solicitud, se entenderá que la empresa es de menor tamaño si su capital efectivo, definido por la Ley sobre Impuesto a la Renta, no supera las 5.000 unidades de fomento.



En el caso de aquellas empresas que no estén obligadas a declarar capital efectivo conforme a las normas legales vigentes al momento de la solicitud, el capital se determinará según el que haya sido efectivamente enterado al momento de la declaración de inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, el que se acreditará con la respectiva declaración presentada.

Estos permisos se otorgarán por una sola vez, tendrán una vigencia no superior a un año, y estarán sujetos al cumplimiento de las condiciones generales y objetivas que para cada caso indique la autoridad respectiva. Con todo, los señalados permisos provisorios deberán otorgarse dentro del plazo de 60 días contado desde que el solicitante presentare los antecedentes requeridos por el servicio público respectivo. Este plazo podrá prorrogarse por una única vez hasta por 15 días adicionales.

ARTÍCULO OCTAVO

Normas sanitarias. Establécense las siguientes normas especiales de orden sanitario:

1. Declaración voluntaria de incumplimiento. El titular o representante legal de una empresa de menor tamaño, que cuente con autorización sanitaria o informe sanitario favorable, podrá declarar voluntariamente a la autoridad sanitaria competente, el incumplimiento de una o algunas de las obligaciones contempladas en el Código Sanitario o sus reglamentos.

La autoridad sólo considerará como declaración voluntaria de incumplimiento la primera infracción de una naturaleza determinada cometida por la empresa de menor tamaño.

La declaración voluntaria de incumplimiento que cumpla con los requisitos establecidos en el inciso anterior, obligará a la autoridad a eximir de la aplicación de las multas respectivas.

Sin embargo, en caso de que se trate de una infracción cuyo supuesto de hecho pueda causar riesgo grave determinado de acuerdo a la normativa vigente, se podrá rebajar hasta en un 75% la cuantía de la multa o en un grado, nivel o rango la sanción establecida en la ley.

No obstante, en los casos establecidos en los dos incisos anteriores, la autoridad fijará un plazo razonable para subsanar las infracciones informadas, salvo que el riesgo grave lo sea para la salud o seguridad de las personas.

2. Régimen de Permiso Inmediato. Las Secretarías Regionales Ministeriales de Salud deberán proceder al otorgamiento de autorizaciones o permisos sanitarios a las microempresas cuyas actividades no presenten un riesgo grave para la salud o seguridad de las personas o que deban someterse al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental, conforme a los artículos 8° y siguientes de la ley N° 19.300, en un procedimiento breve, que sólo contemple la presentación de la solicitud, una declaración jurada simple del titular y la acreditación del pago de los derechos respectivos.

En el caso de empresas que no hayan tenido ingresos por ventas y servicios u otras actividades del giro, durante el año calendario anterior al momento de presentar la solicitud para obtener una autorización o permiso sanitario de los señalados en el inciso anterior, se aplicará esta norma si su capital efectivo, definido por la Ley sobre Impuesto a la Renta, no supera 5.000 unidades de fomento.

En el caso de aquellas empresas que no estén obligadas a declarar capital efectivo conforme a las normas legales vigentes al momento de la solicitud, el capital se determinará según el que haya sido efectivamente enterado al momento de la declaración de inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, el que se acreditará con la respectiva declaración presentada.

La declaración jurada deberá contener la identificación precisa de las actividades que desarrollará, el compromiso de llevarlas a cabo de manera fiel y con respeto en su desempeño a las normas legales y reglamentarias que la regulan.

El mismo procedimiento se podrá aplicar para las autorizaciones o permisos de empresas cuyas actividades cumplan las condiciones señaladas en este número, atendida la envergadura del solicitante, de conformidad a lo que se establezca reglamentariamente.

ARTÍCULO NOVENO

Rol de Consumidoras. Establécense la protección a las micro y pequeñas empresas en rol de consumidoras, en los términos que siguen:

1. Ámbito de Aplicación. El presente artículo tiene por objeto normar las relaciones entre micro y pequeñas empresas y sus proveedores, establecer las infracciones en perjuicio de aquellas y señalar el procedimiento aplicable en la materia.

Para los efectos de esta ley se entenderá por proveedores las personas naturales o jurídicas que, definidas de acuerdo con el artículo 1° de la ley N° 19.496, desarrollen las actividades allí señaladas respecto de micro y pequeñas empresas.

2. Normas Aplicables. Serán aplicables a los actos y contratos celebrados entre micro o pequeñas empresas y sus proveedores las normas establecidas en favor de los consumidores por la ley N° 19.496 en los párrafos 1°, 3°, 4° y 5° del Título II, y en los párrafos 1°, 2°, 3° y 4° del Título III o, a opción de las primeras, las demás disposiciones aplicables entre partes. En ningún caso serán aplicables las normas relativas al rol del Servicio Nacional del Consumidor. La aplicación de las disposiciones señaladas precedentemente será irrenunciable anticipadamente por parte de las micro y pequeñas empresas.

Para todos los efectos legales, las normas relativas a los medios de prueba contenidas en el Código de Comercio serán también aplicables a los litigios judiciales referidos en el párrafo anterior.

3. Sanciones. Las infracciones a lo dispuesto en esta ley serán sancionadas con arreglo al artículo 24 de la ley N° 19.496.
4. Juez competente. En caso de que el titular de la micro o pequeña empresa opte por la aplicación de las normas de la ley N° 19.496, será competente el juez de policía local del lugar en que se haya producido la infracción, celebrado el acto o contrato o dado inicio a su ejecución, a elección del actor. En caso contrario regirán las normas generales.
5. Procedimiento Aplicable. Las acciones que surjan por aplicación de este artículo, incluida la acción civil que se deduzca para la indemnización de los daños causados, se tramitarán de acuerdo a lo dispuesto en las normas del párrafo 1° del Título IV de la ley N° 19.496, cuando sea procedente.

En caso de existir un grupo de micro o pequeñas empresas que cumplan con los requisitos establecidos por la ley N° 19.496, podrán interponer acciones colectivas en los términos de los artículos 50 y siguientes del mismo cuerpo normativo, sin perjuicio de lo señalado en el numeral 2) del presente artículo. También podrán iniciar dichas acciones, en representación de sus afiliados, las entidades de carácter gremial que los agrupan.

6. Deber de Profesionalidad. Si las infracciones a lo dispuesto en este artículo se refieren a la adquisición o contratación de bienes o servicios que se relacionan directamente con el giro principal de la micro o pequeña empresa, el tribunal deberá considerar en la aplicación de la multa que proceda, que el deber de profesionalidad de la micro o pequeña empresa es

equivalente al del proveedor que cometió la infracción.

7. Prevención. Las normas de esta ley en ningún caso restringen o disminuyen la responsabilidad que las micro y pequeñas empresas tengan como proveedores en sus relaciones con consumidores finales de bienes y servicios.

ARTÍCULO DÉCIMO

Acuerdos de Producción Limpia. Fijase la siguiente Ley de Acuerdos de Producción Limpia:

Artículo 1°

Finalidad de los Acuerdos de Producción Limpia. La producción limpia es una estrategia de gestión productiva y ambiental, aplicada a las actividades productivas, con el objeto de incrementar la eficiencia, la productividad, reducir los riesgos y minimizar los impactos para el ser humano y el medio ambiente.

Los Acuerdos de Producción Limpia tienen por finalidad contribuir al desarrollo sustentable de las empresas a través de la definición de metas y acciones específicas, no exigidas por el ordenamiento jurídico en materias ambientales, sanitarias, de higiene y seguridad laboral, uso eficiente de la energía y de fomento productivo.

Artículo 2°

Concepto. Para efectos de esta ley, se entenderá por Acuerdo de Producción Limpia el convenio celebrado entre un sector empresarial, empresa o empresas y él o los órganos de la Administración del Estado con competencia en materias ambientales, sanitarias, de higiene y seguridad laboral, uso de la energía y de fomento productivo, cuyo objetivo es aplicar la producción limpia a través de metas y acciones específicas.

Los Acuerdos de Producción Limpia considerarán las siguientes etapas: diagnóstico general; propuesta del Acuerdo; adhesión; implementación y evaluación final de cumplimiento. Un

reglamento dictado por el Ministerio Secretaría General de la Presidencia y firmado por el Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción y el Ministro de Hacienda, definirá los elementos de cada una de estas etapas.

Artículo 3°

Partes que suscriben el Acuerdo. Estos convenios podrán suscribirse voluntariamente entre los órganos de la Administración del Estado que tengan competencias en materias ambientales, sanitarias, de higiene o seguridad laboral, uso de la energía y de fomento productivo, por una parte, y las empresas, ya sea individual o colectivamente, y con las asociaciones gremiales u otras entidades sectoriales o multisectoriales de dichas empresas, si éstas existieren, por la otra parte. En este último caso, las empresas representadas por las asociaciones gremiales u otras entidades, igualmente podrán suscribir el acuerdo, para lo cual deberán ser notificadas de los contenidos del convenio, por cualquier medio que deje constancia de su recepción. En caso de adherirse al acuerdo, deberán manifestar su voluntad, por un medio similar, dirigido a la asociación o a la entidad y a los órganos de la Administración involucrados, en el plazo de treinta días contado desde el envío de la notificación. Con todo, el silencio de una empresa partícipe de una asociación gremial u otra entidad que haya suscrito un Convenio de Producción Limpia no constituirá aceptación.

En ningún caso estos acuerdos podrán contener la renuncia al ejercicio de potestades públicas por parte de los organismos públicos que los suscriban.

Artículo 4°

Reglamentos. Los Acuerdos de Producción Limpia se regirán por las normas de esta ley y por los términos pactados voluntariamente que se establezcan en el respectivo Acuerdo.

El reglamento que establece las etapas de estos acuerdos determinará, además, los requisitos, características, clasificación, condiciones, efectos, informes de cumplimiento basados en auditorías y las etapas de desarrollo de los



Acuerdos de Producción Limpia, incluyendo las de información y consulta pública.

Artículo 5°

Eximir el cumplimiento de nuevas exigencias. Los órganos públicos que tengan la facultad de dictar actos administrativos relativos a las materias contenidas en los Acuerdos de Producción Limpia podrán eximir del cumplimiento de nuevas exigencias a las empresas que hayan suscrito este tipo de acuerdos por un plazo determinado, conforme a la normativa dictada por el respectivo órgano público, sujetas a condiciones que no importen discriminaciones entre empresas suscriptoras de los mismos, en la medida que desarrollen actividades similares en cuanto al giro principal, zonas en que se encuentren ubicadas u otros criterios distintivos establecidos en la ley, y siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- a. La nueva normativa, dictada durante la vigencia del Acuerdo de Producción Limpia, aborde exactamente alguna o algunas de las materias contenidas en el Acuerdo de Producción Limpia. Sólo respecto de estas materias regirá la liberación del cumplimiento de las nuevas exigencias;
- b. Las metas, acciones y compromisos contenidos en el Acuerdo respectivo se cumplan en los plazos fijados en el mismo acuerdo, y
- c. Que la nueva normativa no se haya dictado para facilitar la aplicación de una ley dictada con posterioridad al acuerdo.

Artículo 6°

Incumplimiento del Acuerdo de Producción Limpia. El incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Acuerdo de Producción Limpia que no sean exigibles de conformidad con el ordenamiento jurídico vigente, se sujetarán exclusivamente a los efectos derivados del incumplimiento previsto en el respectivo acuerdo.

Artículo 7°

Reducciones voluntarias de emisiones. Al momento de elaborarse un plan de prevención y, o descontaminación, la autoridad competente deberá considerar las reducciones de emisiones de carácter voluntario, que en forma anticipada o por sobre la norma de emisión vigente al dictarse el plan, hayan realizado determinadas fuentes en el marco de un Acuerdo de Producción Limpia, salvaguardando siempre el cumplimiento de las metas fijadas por el respectivo plan de prevención y/o descontaminación.

Lo anterior, sin perjuicio de otras medidas de incentivo que puedan establecerse en dicho plan, que deberá indicar el tratamiento de las emisiones, la forma y modalidad de su reconocimiento.

Con todo, la aplicación del Acuerdo de Producción Limpia no obsta a que las empresas de menor tamaño puedan ser parte de un proyecto de desarrollo limpio según lo dispongan los tratados internacionales que regulen la materia, ratificados por Chile y que se encuentren vigentes.

En ningún caso podrá invocarse el Acuerdo de Producción Limpia para excluirse de normas de producción más estrictas contempladas en una ley posterior a la celebración del convenio, siempre que dicho cuerpo legal sea de carácter general, al menos respecto de las actividades productivas desarrolladas por la empresa suscriptora del Acuerdo.

Artículo 8°

Programas de Promoción. Además de las metas y acciones específicas de carácter voluntario no exigidas por el ordenamiento jurídico, los Acuerdos de Producción Limpia podrán contemplar programas de promoción del cumplimiento de la normativa en dichas materias, sólo para las empresas de menor tamaño, y que se encuentren en incumplimiento de las exigencias establecidas en las normas.

Para efectos de esta ley, se entenderá por programa de promoción del cumplimiento el plan

de acciones y metas, para que en el marco de un Acuerdo de Producción Limpia y dentro de un plazo fijado por los órganos de la Administración del Estado competentes, las empresas cumplan satisfactoriamente con la normativa ambiental, sanitaria y de higiene y seguridad laboral que se indique.

Durante la implementación del acuerdo se identificarán las empresas de menor tamaño que formarán parte del programa de promoción del cumplimiento, para lo cual, el organismo fiscalizador competente emitirá las resoluciones y dictará las instrucciones que estimen necesarias para la formalización de dichos programas, con indicación expresa del plazo dentro del cual deberán dar cumplimiento al mismo, plazo que deberá dar cuenta el Acuerdo de Producción Limpia.

Los organismos públicos competentes en las materias específicas, velarán por el cumplimiento del programa de promoción del cumplimiento de la normativa.

En caso de incumplimiento de este programa, los órganos fiscalizadores competentes en la materia podrán imponer las sanciones que correspondan a la infracción de la normativa, de conformidad con sus respectivos procedimientos sancionatorios, debiéndose considerar dicho incumplimiento como una agravante que autorice a aplicar el rango máximo o la sanción más grave que se contemple para la infracción.

Artículo 9°

Consejo Nacional de Producción Limpia. Corresponde al Consejo Nacional de Producción Limpia de la Corporación de Fomento de la Producción realizar las actividades de coordinación entre los órganos de la Administración del Estado y las empresas o entidades del sector privado que correspondan, en cualesquiera de las etapas de elaboración de los Acuerdos de Producción Limpia.

Asimismo, emitirá las certificaciones de cumplimiento que sean necesarias durante el tiempo de ejecución del respectivo acuerdo,

como en su evaluación final. Las empresas que no cumplan las acciones y metas de tipo voluntario, referidas a materias no contenidas en normas obligatorias al momento de suscribir un Acuerdo de Producción Limpia, no podrán optar al certificado de cumplimiento de dichos acuerdos. Lo mismo se aplicará en caso que no se cumpla con el programa de promoción de cumplimiento.

El Consejo tendrá a su cargo los registros que sean necesarios para la correcta aplicación de este artículo, en particular el de los auditores de evaluación de cumplimiento de los Acuerdos de Producción Limpia, de conformidad a lo establecido en el Sistema Nacional de Normalización Técnica. Sin perjuicio de lo anterior, este Consejo podrá coordinar otro tipo de acciones tendientes a fomentar la producción limpia, entre ellos impulsar el avance de mecanismos de desarrollo limpio u otros instrumentos económicos aplicados internacionalmente, en los términos señalados por un reglamento dictado por decreto supremo del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción y firmado por el Ministro Secretario General de la Presidencia.

El Consejo estará integrado por órganos públicos con competencias ambientales, sanitarias y de fomento productivo, así como por representantes del sector privado, de conformidad al reglamento señalado en el inciso anterior.”.

ARTÍCULO UNDÉCIMO

De la reorganización o cierre de micro y pequeñas empresas en crisis. Fijase la siguiente Ley de Reorganización o Cierre de Micro y Pequeñas Empresas en Crisis:

Título Primero Disposiciones Generales

Artículo 1°

Ámbito de Aplicación. Las normas de esta ley rigen exclusivamente para las personas naturales o jurídicas, cuyas rentas tributen en primera categoría y que no estén expresamente exceptuados en el ARTÍCULO SEGUNDO de la ley que fija normas especiales para las empresas de menor tamaño y para aquellas que, conforme a la fórmula diseñada por el Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño, sean susceptibles de ser consideradas como pequeñas o microempresas.

En todo caso, siempre podrán acogerse a estas normas, aquellas personas cuyas ventas durante los doce meses anteriores no excedan la cantidad equivalente en moneda nacional a 25.000 unidades de fomento, descontado el valor correspondiente al impuesto al valor agregado y del impuesto específico que pudiere gravar dichas ventas.

Para el cálculo del monto total de las ventas se estará a la proporción de dicho valor en los meses que corresponda, si ellos fueren menos de doce meses.

Artículo 2°

Estado de insolvencia. Para los efectos de esta ley, se entiende que las personas naturales o jurídicas señaladas en el artículo 1° se encuentran en estado de insolvencia si están en imposibilidad de pagar una o más de sus obligaciones.

Si la persona a la cual se le aplica esta ley estimare fundadamente que dentro de los tres meses siguientes pudiese encontrarse en estado de insolvencia, podrá someterse voluntariamente a los procedimientos que se establecen en los artículos siguientes, opción que se considerará irrevocable para todos los efectos legales, en cuyo caso se suspenderá el inicio del cómputo del plazo previsto en el artículo 41 de la Ley de Quiebras, contenida en el Libro IV del Código de Comercio, reiniciándose al vencimiento del plazo que se determine de acuerdo al artículo 20 de esta ley.

Título Segundo De los Asesores Económicos de Insolvencias

Artículo 3°

De los Asesores Económicos de Insolvencias y sus Funciones. La función del asesor económico de insolvencias en adelante e indistintamente, el “asesor”, será la de otorgar el certificado regulado en el artículo 17 de esta ley y llevar a cabo un estudio sobre la situación económica, financiera y contable del deudor.

El asesor cumplirá dichas funciones previo requerimiento de las personas definidas en el artículo 1° de esta ley, las que deben encontrarse en alguno de los supuestos contenidos en el artículo precedente.

Artículo 4°

Requisitos para ser Asesor Económico de Insolvencias. Pueden ser asesores económicos de insolvencias las personas naturales y las sociedades de personas, cuyo único objeto esté constituido por la actividad de asesoría económica de insolvencias, conforme a esta ley.

En el caso de las personas naturales, el asesor deberá cumplir con las exigencias que el artículo 16, inciso primero, del Libro IV del Código de Comercio, establece para los síndicos.

Los postulantes a asesor, que no fueren síndicos, deberán aprobar el examen de conocimientos ante la Superintendencia de Quiebras, en adelante la “Superintendencia”, a que se refiere el inciso anterior, el que a lo menos deberá ser convocado dos veces en cada año calendario. Los exámenes contemplarán exigencias comunes para todos los postulantes que lo rindan conjuntamente en cada oportunidad. El Superintendente deberá señalar en cada oportunidad y con la debida anticipación las materias que incluirán en los exámenes.

En el caso de las sociedades de personas, sólo el representante legal podrá actuar como asesor.

Toda empresa deudora tendrá la facultad de elegir el asesor que estime conveniente de

los que figuren en la lista que, para estos efectos, tendrá la Superintendencia. No obstante, también podrá ser designado por la Superintendencia de Quiebras, a petición del deudor, en cuyo caso deberá utilizar un mecanismo de sorteo que asegure la imparcialidad de dicho servicio en la designación.

Para ejercer el cargo de asesor, el interesado deberá encontrarse inscrito en el Registro de Asesores Económicos de Insolvencias que deberá mantener actualizado la Superintendencia de Quiebras.

Los síndicos que estuvieren habilitados para ejercer su actividad podrán inscribirse en el Registro, sin más trámite ni otro requisito. Perderá o se suspenderá la calidad de Asesor Económico de Insolvencias el síndico que, respectivamente, hubiera sido excluido del Registro de Síndicos o se encontrare suspendido de sus funciones.

Los asesores registrados, que no hayan tenido actividad de asesoría económica de insolvencias en un período de tres años, deberán rendir nuevamente el examen exigido por esta ley.

Artículo 5°

Reglamento. Un reglamento suscrito por los Ministros de Hacienda, de Justicia y de Economía, Fomento y Reconstrucción, complementará la regulación sobre el sistema voluntario para la reorganización o cierre de micro y pequeñas empresas en crisis.

Entre otros aspectos, este texto deberá indicar las formalidades del Registro de Asesores Económicos, los mecanismos que se utilizarán para que dicho Registro se mantenga actualizado y los sistemas de comunicación complementarios al sitio de dominio electrónico de la Superintendencia que se consideren necesarios para informar directamente a quienes se encuentren bajo la asesoría económica de insolvencia de un registrado que sea excluido del registro o haya renunciado.

Artículo 6°

Prohibiciones. No podrán ser asesores económicos de insolvencias las personas que se encuentren en alguna de las situaciones previstas en los números 1, 2, 3 y 4 del artículo 17 de la Ley de Quiebras, contenida en el Libro IV del Código de Comercio.

Artículo 7°

Causales de Exclusión. La Superintendencia excluirá a los asesores del registro, en los siguientes casos:

- a. Por haber intervenido en forma directa o indirecta en el año anterior a la emisión de un certificado o intervenir en el siguiente año contado desde dicho acto, a cualquier título, en las actividades o negocios del deudor que hubiere requerido de sus servicios, salvo aquellas derivadas de las funciones propias a su cargo.
- b. Por adquirir para sí, en forma directa o indirecta o para terceros, cualquier clase de bienes pertenecientes a la persona natural o jurídica que hubiere formulado el requerimiento de que trata el artículo 16 de esta ley.
- c. Por proporcionar u obtener cualquier ventaja en las actividades que ejecute y en que intervenga como asesor.
- d. Por reprobado el examen a que se refiere el inciso final del artículo 4°.
- e. Por infracciones reiteradas que, en su conjunto, constituyan una conducta grave, o por infracción grave a las disposiciones legales o reglamentarias o a las instrucciones que imparta la Superintendencia en uso de sus atribuciones. Se deberá dar debida publicidad a la exclusión del registro basadas en esta causal.
- f. Por incurrir en las causales 2, 7 o 9, reguladas en el artículo 22 de la Ley de Quiebras, en el Libro IV del Código de Comercio.
- g. Por muerte.

Artículo 8°

Procedimiento de Reclamo a la Exclusión. Sin perjuicio de los recursos administrativos que procedan, el asesor afectado por alguna causal de exclusión o por instrucciones particulares que le hubiere impartido la Superintenden-

cia, podrá reclamar de ellas dentro del plazo de cinco días a contar de la fecha en que sea notificada la respectiva resolución administrativa, ante el juez de letras que corresponda a su respectivo domicilio. El juicio de reclamación se tramitará en conformidad a las normas del procedimiento sumario. La exclusión infundada, declarada expresamente en tal carácter en la sentencia definitiva ejecutoriada, dará lugar a las sanciones administrativas que procedan y derecho a demandar la indemnización de perjuicios.

En cualquier caso, el asesor excluido del registro, deberá de inmediato y sin más trámite entregar al titular que corresponda todos los antecedentes que le haya aportado para su asesoría. En caso de incumplimiento de esta obligación, la Superintendencia, a requerimiento del interesado, podrá requerir su cumplimiento bajo el apercibimiento señalado en el artículo 238 del Código de Procedimiento Civil, caso en el cual las multas establecidas en dicha disposición podrán alcanzar hasta 60 unidades de fomento.

La Superintendencia dará a conocer inmediatamente al deudor el listado de asesores disponibles para efectos de la nueva designación, la que en todo caso deberá efectuarse por el deudor dentro de los diez días siguientes al requerimiento de la Superintendencia. Transcurrido este plazo sin que se haya materializado la designación, se revocará el certificado y cesarán automáticamente sus efectos.

Artículo 9°

Renuncia. El asesor económico de insolvencias que renuncie a su calidad de tal, deberá dar estricto cumplimiento a las obligaciones asumidas hasta el término de las mismas, sujetándose a la fiscalización de la Superintendencia hasta que finalicen las asesorías en curso, cesando sus responsabilidades como asesor sólo después que la Superintendencia haya aprobado tales asesorías, sin perjuicio que, desde la renuncia, se comunique tal circunstancia en el registro respectivo según las formalidades que establezca la Superintendencia en normas de carácter general.

El asesor podrá renunciar a una asesoría determinada, sin perder la calidad de tal, en caso de graves diferencias con el asesorado o por causas fundadas graves, siendo aplicables en lo que procedan las mismas obligaciones y normativa referida en el inciso anterior.

En todo caso la renuncia deberá ser notificada al deudor y acreedores involucrados mediante carta certificada.

Artículo 10

Garantía de Fiel Cumplimiento. Todo asesor deberá mantener una garantía de fiel desempeño de su actividad depositada en la Superintendencia, cuya naturaleza y monto deberá ser fijada por dicho organismo mediante resolución, las cuales deberán ser publicadas en el Diario Oficial para su entrada en vigor. Dicha garantía deberá permanecer vigente mientras el asesor se encuentre inscrito como tal en el referido organismo. El reglamento fijará la naturaleza de las garantías, sus montos mínimo y máximo, la relación del monto y la naturaleza de las garantías respecto de asesorías prestadas y las normas que aseguren una regulación general y objetiva para todos los asesores.

Artículo 11

Inhabilidades. Son inhábiles para actuar como asesor el cónyuge y los parientes del deudor por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado inclusive. Asimismo, son inhábiles quienes en los últimos cinco años, contados desde la fecha del requerimiento hubieren realizado cualquier tipo de negocios o actos jurídicos con el deudor sin distinguir su clase o naturaleza, sea en forma directa o indirecta, a menos que éstos sean de común y circunstancial ocurrencia, o con alguno de los socios, dependientes o terceros con relaciones pecuniarias de la sociedad de personas que desempeña la función de asesoría económica de insolvencias.

El asesor no podrá actuar directa o indirectamente en gestiones:

- a. Que se encuentren a cargo de otro asesor económico de insolvencias en calidad de tal.

- b. Que se refieran a asuntos o negocios en que tengan o hayan tenido interés él, su cónyuge o sus parientes por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado inclusive, en los últimos cuatro años.
- c. Si el deudor ha tenido relaciones de negocios con el asesor, su cónyuge o sus parientes por consanguinidad o afinidad hasta el cuarto grado inclusive dentro de los últimos cuatro años.

El acreedor que tuviere relaciones de cualquier clase con el asesor o con alguno de los socios, dependientes o terceros con relaciones pecuniarias de la sociedad de personas que desempeña la función de asesoría económica de insolvencias o de la persona jurídica del acreedor, deberá así declararlo a los demás acreedores con el fin de que cualquiera de éstos puedan requerir la inhabilidad inmediata del asesor.

Si cualquiera de los sujetos mencionados en el inciso anterior, omite declarar sobre la existencia de esas relaciones, dará lugar a las indemnizaciones que en cada caso procedan por el perjuicio derivado de dicha omisión.

Las inhabilidades señaladas en el presente artículo, cuando afecten a los socios de la sociedad asesora económica, se extenderán a esta última.

Artículo 12

Sanción al Concierto. El asesor persona natural o los socios de la sociedad que actúen en calidad de asesor, y que se concertaren con el deudor o con cualquier acreedor actual o pasado o con un tercero para proporcionar alguna ventaja indebida para sí o para las personas antes indicadas, será penado con presidio menor en su grado máximo a presidio mayor en su grado mínimo, salvo que cualquiera de los actos delictuosos que hubiere cometido en el desempeño de su cargo tuviere asignada mayor pena, pues entonces se aplicará ésta. Será, además, castigado con inhabilidad especial perpetua para ejercer el cargo de asesor económico de insolvencias o de síndico.

Artículo 13

Responsabilidad del Asesor Económico de Insolvencias. El asesor responderá de culpa levisima. Su responsabilidad será perseguida con arreglo a las normas del procedimiento sumario.

Artículo 14

Incompatibilidad. El que hubiese ejercido la función de asesor económico de insolvencias para un deudor, no podrá desempeñarse como síndico respecto de la quiebra que posteriormente se declare respecto del mismo deudor. La infracción a esta disposición será la exclusión del registro de síndicos.

Artículo 15

Funciones de la Superintendencia de Quiebras. En conformidad al número 14 del artículo 8° de la ley N° 18.175, la Superintendencia tendrá, además, las siguientes funciones:

1. Llevar un registro de asesores, que deberá ser público y de acceso gratuito, y regular su inscripción en el mismo mediante resolución.
2. Fiscalizar las actuaciones de los asesores en todos los aspectos de su gestión, sean técnicos, jurídicos o financieros, pudiendo interpretar administrativamente las leyes y reglamentos y demás normas que rigen a las personas fiscalizadas, sin perjuicio de las facultades jurisdiccionales que correspondan a los tribunales competentes. Mediante normas de carácter general, la Superintendencia deberá establecer la forma en la cual podrá ejecutar su labor de fiscalización a los asesores y los documentos que deben ser guardados, por los plazos y forma en que lo indique.
3. Aplicar a los asesores las sanciones indicadas en el número 5 del artículo 8° de la ley N° 18.175, quienes tendrán los derechos que en dicha norma se conceden a los síndicos.
4. Llevar un registro público de los certificados a que se refiere el artículo 17 de esta ley y otorgar las certificaciones que se soliciten relativas a la emisión y caducidad de dichos certificados, los que se ajustarán

a las formalidades que establezca la Superintendencia mediante resolución.

5. Recibir las denuncias que los acreedores, los deudores o terceros interesados formulen en contra del desempeño de los asesores y en caso que sea procedente poner en conocimiento del Ministerio Público a la mayor brevedad las irregularidades de carácter penal de que pueda tomar conocimiento. En caso que las denuncias no tengan carácter criminal, pondrá sus conclusiones en un informe dirigido al denunciante y señalará si impuso sanciones al respectivo asesor.

Título Tercero Del Procedimiento

Artículo 16

Presentación del Requerimiento al Asesor. La persona que se encuentre en cualquiera de los casos descritos en el artículo 2°, deberá presentar al asesor que elija un requerimiento acompañado de uno o más antecedentes que acrediten que se encuentra en insolvencia o de la declaración fundada de que estima encontrarse en la situación del segundo inciso del mismo artículo. Si se tratare de una persona jurídica acompañará los antecedentes legales de su constitución, de las modificaciones que se hubieren efectuado a sus estatutos y de los poderes o mandatos vigentes. También deberá señalarse el número de trabajadores que laboran para el deudor.

El monto de las ventas, se podrá acreditar con cualesquiera de los siguientes antecedentes: libros de compras y ventas, facturas y boletas emitidas, sea que se encuentren pagadas o pendientes de pago, declaraciones del impuesto al valor agregado, declaraciones de rentas u otros documentos probatorios que consten por escrito o en forma electrónica.

Artículo 17

Emisión del Certificado. Recibido que sea por el asesor el requerimiento de un deudor, acompañado de los antecedentes que indica el artículo 16, deberá aceptar la nominación formalmente y comunicarle este hecho a la

Superintendencia. Acto seguido, verificará el cumplimiento de los requisitos para acceder a este procedimiento, luego de lo cual y en caso que sea procedente, deberá otorgar un certificado bajo su firma, en el que se indicará quién es el requirente, rut, domicilio y giro o actividad. En el mismo acto de emisión del certificado, el asesor deberá abrir un expediente que dé cuenta del requerimiento y del certificado emitido y, además, comunicar la expedición del certificado a la Superintendencia para su validación, a partir de la cual surtirán todos los efectos descritos en el artículo siguiente para el certificado.

La denegación del certificado deberá ser fundada y sólo procederá en caso que no se presenten al asesor los antecedentes requeridos por esta ley para su emisión, o no se corrijan o complementen a requerimiento del señalado asesor.

El expediente tendrá, para todos los efectos legales, el carácter de público.

La Superintendencia podrá dictar normas de carácter general con el objeto de facilitar la aplicación de la presente disposición.

Artículo 18

Efectos del Certificado. El certificado expedido conforme a lo dispuesto en esta ley validado por la Superintendencia y hecho valer de conformidad al artículo 19 en los procesos judiciales, o siendo presentado ante los órganos de la Administración del Estado, permitirá al deudor que el órgano judicial o administrativo respectivo declare la suspensión de:

- a. Los apremios de cualquier clase que provengan del incumplimiento de obligaciones pecuniarias, con excepción de aquellos vinculados a remuneraciones y cotizaciones de seguridad social, adquiridas en el desempeño de las actividades empresariales.
- b. Los actos que sean consecuencia directa del protesto de documentos mercantiles del requirente del certificado.
- c. Los actos judiciales que impliquen embar-

gos, medidas precautorias de cualquier clase, restituciones en juicios de arrendamiento y solicitudes de quiebra.

- d. Los procedimientos o juicios de carácter tributario.
- e. Cualquier otra medida de carácter administrativo o judicial, incluso ante juzgados de policía local, que sea procedente proseguir en contra de la persona natural o jurídica a cuyo nombre se hubiere emitido el certificado, con motivo de alguna obligación relativa al giro del deudor.

Con todo, el tribunal respectivo y el órgano administrativo en los casos que correspondiere, no podrá suspender los procedimientos derivados del ejercicio de acciones constitucionales, los derivados de delitos cometidos por la o las personas que fueren el mismo empresario individual o socios o accionistas de la persona jurídica o sus representantes, los derivados del ejercicio de los derechos colectivos del trabajo o del incumplimiento de las normas de higiene y seguridad en materia laboral, los derivados de sus obligaciones de familia y cualquiera que implique una infracción normativa.

Emitido que sea el certificado, el beneficiario no podrá gravar ni enajenar los bienes que a esa fecha formen parte del activo fijo de su patrimonio.

Artículo 19

Presentación del Certificado. Para que el certificado produzca sus efectos, el deudor deberá presentar al órgano competente una copia del mismo, autorizada por la Superintendencia, según las formalidades que ella establezca, mediante normas de carácter general.

Si la presentación del certificado es ante un tribunal de justicia, deberá hacerse por intermedio de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión y se tramitará según las reglas de las excepciones dilatorias, previstas en el Título VI del Libro II del Código de Procedimiento Civil, salvo lo dispuesto en el artículo 307, tramitándose en consecuencia en el cuaderno principal, y la resolución que las deseche será apelable.

En aquellos procedimientos judiciales en los cuales ya hubiese transcurrido el término de emplazamiento, el juez de la causa suspenderá el procedimiento si el deudor ejerce el beneficio según lo dispuesto en el artículo 310 del Código de Procedimiento Civil, entendiéndose fundada la suspensión con la copia autorizada por la Superintendencia del certificado respectivo.

Artículo 20

Período de Suspensión. La suspensión a que se refiere el artículo anterior durará por el plazo que fije el asesor, pero en ningún caso más de noventa días corridos contados desde la fecha de emisión del certificado y no podrá ser objeto de prórroga alguna.

Los plazos de obligaciones de naturaleza patrimonial, relacionados con los asuntos previstos en el primer inciso del artículo anterior, y todos los contenidos en el Código del Trabajo, que estuvieren corriendo y los que debieran iniciarse durante el período de suspensión, continuarán corriendo o se iniciarán, según sea el caso, a partir del día inmediatamente siguiente a la extinción del período de suspensión, que fuere hábil o corrido dependiendo de la naturaleza del plazo. Igual norma se aplicará a los plazos legales, judiciales o administrativos.

El período de suspensión se descontará íntegramente respecto de la prosecución de los juicios que estuvieren en tramitación, a los efectos de considerar un eventual abandono de procedimiento. Los plazos de prescripción que estuvieren corriendo se suspenderán durante el período señalado.

Artículo 21

Prohibición de Impetrar el Beneficio. La persona que se haya acogido a los beneficios de esta ley no podrá impetrar nuevamente la extensión de un nuevo certificado, sin que haya mediado a lo menos cinco años contados desde la fecha del certificado inmediatamente anterior.

Artículo 22

Resultado del Estudio Económico. Durante el período de suspensión indicado en el artículo

20, el asesor deberá llevar a cabo un estudio de la situación económica, financiera y contable del deudor, en el cual se establezca la naturaleza y monto de sus obligaciones tanto vencidas como por vencer cualquiera sea el plazo, condición o modo de las mismas, los activos que posee y si éstos son de su dominio y los gravámenes, modos o condiciones a que están sujetos.

El estudio también deberá señalar el giro de los negocios del deudor, las causas que originaron el incumplimiento de las obligaciones y las perspectivas de su actividad en orden a la posibilidad de cumplir razonablemente con sus obligaciones y si ese no fuere el caso deberá señalarlo circunstanciadamente.

Cualquiera de los acreedores podrá solicitar una copia del estudio al asesor una vez terminado el plazo de suspensión y será obligación de éste proceder a su entrega sin más trámite y sin costo para el solicitante. El asesor dejará constancia de dicho acto en el expediente respectivo. Igualmente, el asesor enviará una copia a la Superintendencia.

El asesor, actuando de consuno, con el deudor podrá efectuar las gestiones que estime pertinentes ante organismos públicos o privados, con el objeto de obtener recursos o asistencia técnica a los fines de llevar a cabo una reorganización de la empresa o establecimiento del deudor y superar su estado.

Artículo 23

Citación y Notificación de los Acreedores. Durante el período de suspensión, el asesor deberá citar a los acreedores y al deudor a una o más reuniones que se llevarán a cabo con los que asistan, en la o las cuales deberá exponer la situación del deudor y sugerirá las medidas que serían necesarias para resolver las dificultades que motivaron el requerimiento de asesor. Asimismo, podrá, con la anuencia del deudor, proponer a los acreedores el inicio de un convenio.

La citación a la reunión de acreedores se efectuará por cualquier medio legítimo, con el fin

de contar con la presencia del mayor número posible de ellos. Se dejará constancia en el expediente de las citaciones y de la forma en que fueron efectuadas. El asesor podrá efectuar reuniones con los acreedores sea en forma individual o colectiva, sea en conjunto con el deudor o en forma separada, todas las veces que lo considere conveniente.

Artículo 24

Proposiciones y Acuerdos. Las proposiciones del asesor no serán obligatorias para el deudor ni para los acreedores, quienes podrán acordar lo que estimen conveniente a sus respectivos intereses.

Los acuerdos pueden constar en uno o más instrumentos firmados por las partes y el asesor, los que deben ser protocolizados en una notaría del domicilio del deudor dentro del plazo de la suspensión, de lo contrario no producirán ningún efecto legal. Los acuerdos sólo obligan a las partes que los suscriban, las que no podrán sustraerse de las normas legales vigentes y sin perjuicio de los derechos de terceros. Cualquiera de los acreedores tendrá derecho irrestricto a conocer los acuerdos a que su deudor hubiere llegado con otros acreedores, pudiendo al efecto solicitar al asesor toda la información que sobre dicho particular estime conveniente. Sin perjuicio de lo anterior, de cada uno de los acuerdos adoptados se remitirá copia simple a los acreedores que no hayan participado de él.

Si el deudor hace abandono de bienes a sus acreedores para el pago de sus obligaciones, queda liberado de las que tenga para con los concurrentes al acto y siempre que hayan sido declaradas en el acto del abandono, las que se entienden integralmente extinguidas. El acuerdo debe indicar la o las personas legitimadas para enajenar los bienes y distribuir el producido entre los acreedores, lo que no podrá llevarse a efecto sino una vez extinguido el plazo de diez días que se indica a continuación.

Los acreedores cuyos créditos figuren en la declaración de deudas formulada por el deudor y que no hayan suscrito el acuerdo podrán



adherir a él dentro de los diez días corridos siguientes a la extinción del plazo de suspensión. La adhesión deberá constar en documento protocolizado dentro de esos diez días en la misma notaría en la cual se protocolizó el acuerdo de abandono de bienes.

Los acreedores cuyos créditos no figuren en la declaración de deudas formuladas por el deudor podrán adherir al acuerdo, en la forma señalada en el inciso anterior, dentro de los treinta días corridos siguientes a la publicación de un extracto del mismo, en un diario de circulación nacional. La publicación deberá efectuarse dentro de los diez días siguientes a la fecha de extinción del plazo de suspensión. El extracto deberá contener el nombre, razón social o denominación del deudor, sigla de fantasía si la hubiere, su giro, domicilio y rol único tributario, el hecho de haberse presentado un acuerdo, y la fecha y notario ante el cual se presentó.

La declaración falsa que formule el deudor acerca de sus acreedores, del monto de las obligaciones o la naturaleza de las mismas, o acerca de la propiedad de los bienes abandonados, será penada en la forma prescrita en el artículo 229 del Libro IV del Código de Comercio y para esos efectos el deudor será considerado como fallido.

Las obligaciones comprendidas en el acuerdo de abandono de bienes deberán ser eliminadas de los registros o bancos de datos personales a que se refiere la ley N° 19.628, a cuyo efecto el deudor deberá presentar copia autorizada del acuerdo a la entidad titular del registro.

Artículo 25

Extinción de los Efectos del Certificado. Vencido el plazo de la suspensión los acreedores y el deudor podrán ejercer sus derechos libremente, respetando los acuerdos que hubieren suscritos durante la vigencia del referido plazo.

En caso de quiebra del mismo deudor o que éste proponga o sea obligado a proponer un convenio preventivo, los acreedores sujetos a los acuerdos concurrirán con los demás

acreedores por la parte de su crédito original que sea proporcional al saldo incumplido del acuerdo. Los créditos de los acreedores sujetos a los acuerdos señalados, serán exigibles para los efectos de que puedan intervenir en dichos procedimientos.

Artículo 26

Remuneración del asesor. La remuneración del asesor será fijada de común acuerdo entre éste y el solicitante. En caso de quiebra del solicitante, la remuneración pactada se considerará, hasta un máximo del equivalente a cien unidades de fomento, como un gasto en que se ha debido incurrir para poner a disposición de la masa los bienes del fallido, y en consecuencia tendrá la preferencia establecida en el artículo 2472 N° 4 del Código Civil. En todo caso, la remuneración pactada no podrá exceder del 2% del total del activo de la quiebra.

En caso de quiebra del deudor y siempre que el asesor haya sido designado por la Superintendencia, el Fisco pagará a través de la Tesorería General de la República, hasta 75 unidades de fomento de la remuneración considerada como gasto y se subrogará por el solo ministerio de la ley en los valores pagados. Será responsabilidad legal del respectivo síndico, cuando corresponda, efectuar la verificación del crédito asumiendo de pleno derecho la representación del Fisco, de todo lo cual informará detalladamente a la Superintendencia.

Artículo 27

Aviso Municipal de Término de Actividades. El Servicio de Impuestos Internos deberá informar a los municipios, cada 30 de junio, el término del giro de actividades sujetas a patente municipal. Sin perjuicio de ello, cada contribuyente deberá entregar dicha información al municipio que corresponda.

ARTÍCULO DUODÉCIMO

Modificaciones. Modifícanse las disposiciones que a continuación se indican:

1. En el Libro IV del Código de Comercio:
 - a. Sustitúyese en su artículo 109, el guarismo "1.000" por "2.000".
 - b. Agrégase en su artículo 240 el siguiente inciso segundo: "A todos los deudores comprendidos en el artículo 1° del ARTÍCULO UNDÉCIMO de la ley que fija normas especiales para empresas de menor tamaño se les aplicará lo dispuesto en este artículo aunque se encuentren comprendidos en el artículo 41 y el plazo de la rehabilitación será de seis meses contado desde que se hubiere declarado la quiebra."
2. En el artículo 26 del decreto ley N° 3.063, de 1979:
 - a. Trasládase su inciso tercero como inciso quinto, pasando los actuales incisos cuarto y quinto a ser tercero y cuarto, respectivamente.
 - b. Elimínase en su inciso tercero, que pasa a ser quinto, la expresión inicial "Sin embargo," e iníciase con mayúscula la expresión "las" que sigue a continuación.
 - c. Agréganse los siguientes incisos sexto, séptimo y octavo nuevos: "Además, las municipalidades podrán otorgar patente provisoria a las empresas que lo soliciten por primera vez, que acrediten que su capital efectivo no exceda de 5.000 unidades de fomento, y que acrediten el cumplimiento de los requisitos sanitarios mediante permisos provisorios entregados por la autoridad sanitaria, sin perjuicio del cumplimiento de los requisitos de emplazamiento según las normas sobre zonificación del respectivo Plan Regulador.

En los casos del inciso anterior, las municipalidades podrán eximir del pago de las patentes provisorias u otorgar plazos para el pago de las mismas, de hasta doce cuotas mensuales reajustables. Las condiciones para otorgar exenciones o facilidades de pago de patentes provisorias se definirán a través de ordenanzas, las que en ningún caso podrán establecer diferencias ar-

bitrarias entre beneficiarios que desarrollen la misma actividad económica o que participen en el mismo sector o zona geográfica.

La exención corresponderá al año que dure la patente provisoria.”.

3. En el Código del Trabajo:

a. Intercálase a continuación de su artículo 505, el siguiente artículo 505 bis: “Artículo 505 bis. Para los efectos de este Código y sus leyes complementarias, los empleadores se clasificarán en micro, pequeña, mediana y gran empresa, en función del número de trabajadores.

Se entenderá por micro empresa aquella que tuviere contratados de 1 a 9 trabajadores, pequeña empresa aquella que tuviere contratados de 10 a 49 trabajadores, mediana empresa aquella que tuviere contratados de 50 a 199 trabajadores y gran empresa aquella que tuviere contratados 200 trabajadores o más.”.

b. Sustitúyese el artículo 506 por el siguiente:

Artículo 506. Las infracciones a este Código y sus leyes complementarias, que no tengan señalada una sanción especial, serán sancionadas de conformidad a lo dispuesto en los incisos siguientes, según la gravedad de la infracción.

Para la micro empresa y la pequeña empresa, la sanción ascenderá de 1 a 10 unidades tributarias mensuales.

Tratándose de medianas empresas, la sanción ascenderá de 2 a 40 unidades tributarias mensuales.

Tratándose de grandes empresas, la sanción ascenderá de 3 a 60 unidades tributarias mensuales.

En el caso de las multas especiales que

establece este Código, su rango se podrá duplicar y triplicar, según corresponda, si se dan las condiciones establecidas en los incisos tercero y cuarto de este artículo, respectivamente y de acuerdo a la normativa aplicable por la Dirección del Trabajo.

La infracción a las normas sobre fuero sindical se sancionará con multa de 14 a 70 unidades tributarias mensuales.”.

c. Intercálanse, a continuación del artículo 506, los siguientes artículos 506 bis y artículo 506 ter:

Artículo 506 bis. El inspector del trabajo que constate en una micro o pequeña empresa una infracción legal o reglamentaria que no ponga en riesgo inminente la seguridad o la salud de los trabajadores podrá conceder un plazo de, a lo menos, cinco días hábiles para dar cumplimiento a las normas respectivas.

Artículo 506 ter. Tratándose de micro y pequeñas empresas, y en los casos en que el afectado no hubiere recurrido de conformidad a los artículos 503 y 511 de este Código, el inspector del trabajo respectivo autorizará, a solicitud del sancionado, y sólo por una vez en el año respecto de la misma infracción, la sustitución de la multa impuesta por alguna de las modalidades siguientes:

1. Si la multa impuesta es por infracción a normas de higiene y seguridad, por la incorporación en un programa de asistencia al cumplimiento, en el que se acredite la corrección de la o las infracciones que dieron origen a la sanción y la puesta en marcha de un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo. Dicho programa deberá implementarse con la asistencia técnica del organismo administrador de la ley Nº 16.744, al que se encuentre afiliada o adherida la empresa infractora y deberá ser presentado para su aprobación

por la Dirección del Trabajo, debiendo mantenerse permanentemente a su disposición en los lugares de trabajo. La presente disposición será igualmente aplicada por la autoridad sanitaria que corresponda, en aquellos casos en que sea ésta quien aplique la sanción.

2. En el caso de multas no comprendidas en el número anterior, y previa acreditación de la corrección, de la o las infracciones que dieron origen a la sanción, por la asistencia obligatoria del titular o representante legal de la empresa de menor tamaño, o de los trabajadores vinculados a las funciones de administración de recursos humanos que él designe a programas de capacitación dictados por la Dirección del Trabajo, los que tendrán una duración máxima de dos semanas.

La solicitud de sustitución deberá presentarse dentro del plazo de treinta días de notificada la resolución de multa administrativa.

Autorizada la sustitución de la multa de conformidad a lo dispuesto precedentemente, si el empleador no cumpliera con su obligación de incorporarse en un programa de asistencia al cumplimiento o de asistencia a programas de capacitación, según corresponda, en el plazo de 60 días, procederá al aumento de la multa original, el que no podrá exceder de un 25% de su valor.

d. Sustitúyese el artículo 511, por el siguiente:

Artículo 511. Facúltase al Director del Trabajo, en los casos en que el afectado no hubiere recurrido de conformidad al artículo 503 y no hubiere solicitado la sustitución del artículo 506 ter de este Código, para reconsiderar las multas administrativas impuestas por funcionarios de su dependencia en la forma siguiente:



1. Dejando sin efecto la multa, cuando aparezca de manifiesto que se ha incurrido en un error de hecho al aplicar la sanción.
 2. Rebajando la multa, cuando se acredite fehacientemente haber dado íntegro cumplimiento, a las disposiciones legales, convencionales o arbitrales cuya infracción motivó la sanción.
- Si dentro de los quince días siguientes de notificada la multa, el empleador corrigiere la infracción, el monto de la multa se rebajará, a lo menos, en un cincuenta por ciento. Tratándose de la micro y pequeña empresa, la multa se rebajará, a lo menos, en un ochenta por ciento.”
4. En la ley N° 19.496, sobre protección de los derechos de los consumidores:
 - a. Añádese en su artículo 1° N° 1, el siguiente texto, a continuación del punto aparte (.), que pasa a ser punto seguido: “En ningún caso podrán ser considerados consumidores los que de acuerdo al número siguiente deban entenderse como proveedores.”
 - b. Reemplázase en el inciso final de su artículo 24, la frase entre comas “el grado de negligencia en que haya incurrido el infractor” por la siguiente: “los parámetros objetivos que definan el deber de profesionalidad del proveedor, el grado de asimetría de información existente entre el infractor y la víctima, el beneficio obtenido con motivo de la infracción”.
 - c. Agrégase la siguiente oración, a continuación del punto aparte de la letra b) de su artículo 53 C, que pasa a ser punto seguido: “La suma de las multas que se apliquen por cada consumidor afectado tomará en consideración en su cálculo los elementos descritos en el artículo 24 y especialmente el daño potencialmente causado a todos los consumidores afectados por la misma situación.”
 5. En el artículo 4° de la ley N° 20.169, que regula la competencia desleal, agréguense las siguientes letras h) e i):
 - h. La imposición por parte de una empresa a un proveedor, de condiciones de contratación para sí, basadas en aquellas ofrecidas por ese mismo proveedor a empresas competidoras de la primera, para efectos de obtener mejores condiciones que éstas; o, la imposición a un proveedor de condiciones de contratación con empresas competidoras de la empresa en cuestión, basadas en aquellas ofrecidas a ésta. A modo de ejemplo, se incluirá bajo esta figura la presión verbal o escrita, que ejerza una empresa a un proveedor de menor tamaño cuyos ingresos dependen significativamente de las compras de aquélla, para obtener un descuento calculado a partir del precio pactado por ese mismo proveedor con algún competidor de la primera empresa.
 - i. El establecimiento de cláusulas contractuales o conductas abusivas en desmedro de los proveedores o el incumplimiento sistemático de deberes contractuales contraídos con ellos.

Sin perjuicio de lo anterior y cualquiera sea la naturaleza jurídica del deudor, la empresa de menor tamaño afectada podrá demandar el monto de los perjuicios que deriven del incumplimiento, de acuerdo a las normas generales. La acción podrá ser ejercida por el afectado personalmente, en demanda colectiva o representado por la entidad gremial que les agrupe, todo ello de acuerdo a lo dispuesto en el ARTÍCULO NOVENO números dos al cinco de la ley que fija normas especiales para empresas de menor tamaño.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO

Cambio de Denominación. Modifícase la denominación dada por el artículo 1° de la ley N° 14.171, a la Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción, la que pasará a denominarse en lo sucesivo Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño.

Todas las menciones que el ordenamiento jurídico haga a la Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción o simplemente “de Economía”, en ambos casos, deberán entenderse referidas a la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO

Ninguna disposición contenida en esta ley podrá interpretarse en el sentido de dejar sin efecto las normas de la ley N° 19.749, que establece normas para facilitar la creación de micro empresas familiares.

ARTÍCULOS TRANSITORIOS

ARTÍCULO PRIMERO

Dentro de los dos primeros años de vigencia de la presente ley, la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño, hará una revisión de la reglamentación actualmente aplicable a las Empresas de Menor Tamaño, con la finalidad de proponer a los órganos públicos competentes las adecuaciones que sean necesarias para el cumplimiento del objetivo señalado en el ARTÍCULO PRIMERO de la presente ley.

Dicha revisión dará origen a un compendio de normas aplicables a las empresas de menor tamaño, el cual será puesto a disposición de los usuarios en la página web del Ministerio.

Asimismo, y dentro de los seis meses siguientes a la revisión reglamentaria señalada en el inciso anterior, se establecerá una tipología general que permita graduar las sanciones según la gravedad de los ilícitos susceptibles de fiscalización.

ARTÍCULO SEGUNDO

Incrementase la dotación máxima vigente de personal de la Superintendencia de Quiebras en siete cupos destinados a garantizar el cumplimiento de las nuevas funciones que se le encargan por esta ley.

ARTÍCULO TERCERO

El mayor gasto que represente esta ley, durante su primer año de vigencia, se financiará con cargo a recursos de la partida presupuestaria del Tesoro Público. En los años posteriores se financiará con los recursos que para estos efectos contemple la ley de Presupuestos de cada año para las instituciones respectivas.

ARTÍCULO CUARTO

Los reglamentos establecidos en esta ley deberán dictarse dentro de los seis meses siguientes a la fecha de su publicación.

Acompaño a V.E., copia de la sentencia respectiva.

Dios guarde a V.E.

RODRIGO ÁLVAREZ ZENTENO
Presidente de la Cámara de Diputados

CARLOS LOYOLA OPAZO
Secretario General de la Cámara de Diputados



SIGLAS Y ABREVIATURAS

APL	Acuerdo de Producción Limpia	IFIS	Instituciones Financieras
ARDP	Agencia Regional de Desarrollo Productivo	INDAP	Instituto de Desarrollo Agropecuario
BEME	BancoEstado Microempresas	INIA	Instituto de Investigaciones Agropecuarias
CASEN	Encuesta de Caracterización Socio Económica	IVA	Impuesto al Valor Agregado
CCS	Cámara de Comercio de Santiago	MIDEPLAN	Ministerio de Planificación
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe	MIPE	Micro y Pequeña Empresa
CiPyME	Centro de Investigaciones de Políticas Públicas para la PyME	MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
CNR	Comisión Nacional de Riego	OCDE	Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico
COBEX	Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores	OIT	Organización Internacional del Trabajo
CONADI	Corporación Nacional de Desarrollo Indígena	ONG	Organización no Gubernamental
CONAF	Corporación Nacional Forestal	PIB	Producto Interno Bruto
CONAPYME	Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Chile	POE	Patrón o Empleador
CONICYT	Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica	PPM	Pagos Previsionales Mensuales
CONUPIA	Confederación Gremial Nacional Unida de los Servicios y Artesanado de Chile	PROCHILE	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile
CORFO	Corporación de Fomento de la Producción	PRODEMU	Fundación de la Promoción y el Desarrollo de la Mujer
CPL	Comité de Producción Limpia	PYME	Pequeña y Mediana Empresa
DIPRES	Dirección de Presupuestos	PYMEX	Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras
ELE	Encuesta Longitudinal de Empresas del Observatorio de Empresas del Ministerio de Economía	RIAC	RUT e Iniciación de Actividades
EME	Encuesta del Microemprendimiento del Observatorio de Empresas del Ministerio de Economía y Centro de Microdatos de la Universidad de Chile	RUT	Rol Único Tributario
EMT	Empresas de Menor Tamaño (micro, pequeñas y medianas empresas)	SAG	Servicio Agrícola y Ganadero
ENAMI	Empresa Nacional de Minería	SBIF	Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras
FIA	Fundación para la Innovación Agraria	SENCE	Servicio Nacional de Capacitación y Empleo
FIC	Fondo de Innovación para la Competitividad	SERCOTEC	Servicio de Cooperación Técnica
FLACSO	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales	SERNAM	Servicio Nacional de la Mujer
FNDR	Fondo Nacional de Desarrollo Regional	SERNAPESCA	Servicio Nacional de Pesca
FOGAIN	Fondo de Cobertura de Garantía para la Inversión	SERNATUR	Servicio Nacional de Turismo
FOGAPE	Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios	SGR	Sociedades de Garantía Recíproca
FOSIS	Fondo de Solidaridad e Inversión Social	SII	Servicio de Impuestos Internos
FUT	Fondo de Utilidad Tributaria	SUBDERE	Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo
		TCP	Trabajador por Cuenta Propia
		TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
		TLC	Tratado de Libre Comercio
		UE	Unión Europea
		UF	Unidad de Fomento
		UTM	Unidad Tributaria Mensual

BIBLIOGRAFÍA

Aggio, Carlos y Milesa, Darío (2008): "Éxito exportador, innovación e impacto social: Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas", Working Paper, Banco Interamericano de Desarrollo

Benavente, José Miguel (2008): "La Dinámica Empresarial en Chile", FUNDES, INTELES, Ministerio de Economía, Santiago, Chile

Chile Emprende (2005). "Sistematización Evaluativa", Chile Emprende, Organización Internacional del Trabajo, Santiago, Chile

Lira, Iván Silva Lira, Sandoval, Carlos (2006): Desarrollo Económico Local/Regional y fomento productivo: La Experiencia Chilena, CEPAL, Santiago, Chile

CiPyME (2008): Cuarto Informe Semestral de la Pequeña Empresa, Centro de Investigación de Políticas Públicas para la PyME, Santiago, Chile

CiPyME (2008): "Una Nueva Segmentación de Empresas para Mejorar la Focalización de los Recursos Públicos de Fomento Productivo", Centro de Investigación de Políticas Públicas para la PyME, Santiago, Chile

CiPyME (2007): "La PYME en Cifras: Informe Caracterización Regional Provincial de la PYME", Centro de Investigación de Políticas Públicas para la PyME, Santiago, Chile

ENCLA 2008: Informe de Resultados, Dirección de Trabajo, División de Estudios, Santiago, Chile

Goldberg, Mike y Palladini, Eric (2008): "Chile: A Strategy to Promote Innovative Small and Medium Enterprises", Policy Research Working Paper No. 4518, World Bank

Henriquez Amestoy, Lysette (2009): "Políticas para la MIPYMES frente a la Crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa", Organización Internacional del Trabajo, Santiago, Chile

Infante, Ricardo (2008): "La Economía Informal en Chile", Organización Internacional del Trabajo, Santiago, Chile

Christian Larraín (2007): "BancoEstado Microcréditos: Lecciones de un Modelo Exitoso", CEPAL, Santiago, Chile

Reinecke, Gerhard y Valenzuela, María Elena (2008): "Distribución y Mercado de Trabajo: Un Vínculo Ineludible", Organización Internacional del Trabajo, Santiago, Chile

Reinecke, Gerhard y Velasco, Jacobo Velasco (2006): Informe de Empleo Chile 2006, Organización Internacional del Trabajo, Santiago, Chile

Reinecke, Gerhard, Di Meglio, Roberto y Valenzuela, María Elena (2006): "De la casa a la formalidad. Experiencias de la Ley de Microempresas Familiares en Chile", Organización Internacional del Trabajo, Santiago, Chile

Ropert, María Angélica (2009): "Evolución de la Política de Desarrollo Económico Territorial en Chile: Principales Iniciativas", Documento de Trabajo No 56, Programa Dinámicas Territoriales Rurales, Rimisp, Santiago, Chile

SERCOTEC (2005): "La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile", Santiago, Chile

Moori-Koenig, Virginia, Yoguel, Gabriel, Milesi, Darío y Gutiérrez, Irma (2004): "Buenas Prácticas de las PYMES Exportadoras Chilenas Exitosas PYMEX: El Caso Chileno". FUNDES. Chile.

Kantis, Hugo, Angelelli, Pablo, Moori-Koenig, Virginia (2004): "Desarrollo Emprendedor: América Latina y la Experiencia Internacional". Banco Interamericano de Desarrollo. Estados Unidos.

Llisterri, Juan J., Rojas, Arturo, Mañueco, Pablo, Sabater, Verónica, Tabuenca, Antonio (2006): "Sistemas de Garantía de Crédito en América Latina. Orientaciones Operativas". Banco Interamericano de Desarrollo. Estados Unidos.

Pombo, Pablo, Herrero, Alfredo (2001): "Los Sistemas de Garantía para la Micro y la PYME en una Economía Globalizada". DP Editorial. España.

Muñoz Goma, Oscar (editor) y otros: "Desarrollo Productivo en Chile. La Experiencia de CORFO entre 1990 y 2009." CORFO, FLACSO. Santiago, Chile.

