

FOMENTO PRODUCTIVO DE LA MIPYME EN CHILE

Seminario de título Ingeniería Comercial, mención Economía

ALUMNAS: Beatriz Cáceres Pino

Rocio Castillo Brunet

PROFESOR GUÍA: José Miguel Benavente H.

SANTIAGO DE CHILE - PRIMAVERA 2006

“La propiedad intelectual de este trabajo de investigación pertenece al profesor que dirigió este seminario”

Dedicatoria

A mis abuelos, padres y hermanas por su paciencia y cariño incondicional.

Beatriz

A mi familia y a Felipe, por su constante apoyo, entrega y amor.

Rocio

Agradecimientos

Agradecemos en primer lugar a José Miguel Benavente, que supo guiarnos con sus conocimientos, experiencia y buena disposición.

Agradecemos también a los Ministerios del Trabajo, Agricultura, Economía, MIDEPLAN, Relaciones Exteriores, Minería e Interior, por apoyarnos en nuestra investigación, entregándonos toda la información requerida.

Especialmente, quisiéramos destacar la buena voluntad de la gente del Ministerio de Economía y de Minería.

Por último, agradecemos a todos aquellos que leyeron este documento y nos brindaron valiosos comentarios y sugerencias.

FOMENTO PRODUCTIVO DE LA MIPYME EN CHILE

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento analiza la contribución de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) a la economía chilena, las restricciones a su desarrollo derivadas de fallas del mercado, y el rol del Estado en la aplicación de correcciones a estas últimas, particularmente relacionadas con políticas de fomento productivo. Se incluye además un análisis comparativo entre la pequeña y mediana empresa (PYME) de Chile y la Unión Europea (UE).

El capítulo II describe las principales características del sector, con especial referencia a una alta contribución al empleo, heterogeneidad, dinamismo en generación de empresas, bajos niveles de productividad, dificultades en el acceso al crédito, altos niveles de endeudamiento y contribución creciente a las exportaciones. El capítulo III analiza las principales fallas del mercado y restricciones al desarrollo que enfrenta el sector, con énfasis en asimetrías de información, implicancias en financiamiento, y costos de transacción, formación de capital humano e innovación tecnológica. El capítulo IV, en tanto, compara la situación de la PYME y muestra el rezago y la menor competitividad respecto del mismo sector en los países de la UE, como consecuencia principalmente de un rol más activo del Estado en su fomento productivo. Finalmente, en el último capítulo se describen los principales programas de fomento productivo y otras acciones de políticas del Estado, incluyendo el perfeccionamiento de los instrumentos a través del tiempo.

El estudio recomienda mejorar aspectos normativos para las MIPYME, y masificar los actuales instrumentos de fomento productivo para potenciar la capacidad del sector y sus contribuciones a la economía chilena.

TABLA DE CONTENIDOS

	Páginas
RESUMEN EJECUTIVO	4
I. INTRODUCCIÓN	7
II. Situación General de la MIPE en Chile	9
2.1 Caracterización General	9
2.2 Exportaciones	12
2.3 Financiamiento.....	14
2.4 Empleo	16
2.5 Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)	19
2.6 Oportunidades de Mercado para la MIPE	20
2.6.1 Compras Públicas.....	20
III. Fallas de Mercado que enfrentan las MIPYME	21
3.1 Las Asimetrías de Información	21
3.2 El Financiamiento	23
3.3 La Formación	28
3.4 La Innovación Tecnológica	29
3.5 Restricciones para el Acceso a la Capacitación.....	30
3.6 Baja Productividad	34
3.7 Asociatividad.....	35
3.8 Problemas para Exportar	35
3.9 Externalidades y Bienes Públicos.....	38
IV. Análisis Comparativo PYME UE25 versus PYME Chile.....	40
4.1 Definición de PYME en la Unión Europea (UE)	40
4.2 PYME en la UE: Acceso a Financiamiento.....	42
V. Recursos Públicos para Fomento Productivo (1990-2004).....	46
5.1 Ámbitos de Acción de la Política de Fomento	46
5.2 Focalización	47
5.3 Desagregación por Institución y Sector	47
5.4 Desagregación por Ministerio y Tamaño de las Empresas	48
5.5 Cambios Destacables en la Asignación de Recursos en el Periodo 1990-2004	48
VI. CONCLUSIONES	59
VII. REFERENCIAS	61
ANEXOS	

INDICE DE GRAFICOS Y TABLAS

	Página
GRAFICOS	
Gráfico 1: Deuda promedio de empresas por tamaño en el año 2003 (millones de pesos)	23
Gráfico 2: Participación MIPE en las exportaciones (millones de pesos)	36
Gráfico 3: Principales indicadores en la economía de la UE25 por tamaño de empresa, año 2001 (% de participación del total)	41
TABLAS	
Tabla 1: Número de exportadores por tamaño (%)	13
Tabla 2: Número de deudores por tamaño	15
Tabla 3: Conexión y tenencia de computador (PC) MIPE (%) Diciembre 2001 a Junio 2003	19
Tabla 4: Número de Empresas por categoría de participación en el sistema a Octubre 2004	20
Tabla 5: Costos de transacción por tamaño de empresa (% del préstamo)	25
Tabla 6: Tasa de capacitación 2003 (capacitados/total trabajadores), según tamaño de las empresas	32
Tabla 7: Tasas de capacitación por quintiles de ingreso autónomo	33
Tabla 8: Umbrales de PYME	40
Tabla 9: Cuadro Comparativo PYME entre la UE 25 y Chile	45
Tabla 10: Recursos públicos para fomento productivo, asignados a priori, por sector productivo años 2001 y 2002	47
Tabla 11: Fondos de Fomento Productivo en Chile por Ministerio	49

I. INTRODUCCIÓN

Las políticas de fomento productivo son fundamentales en aras del apoyo de actividades que aportan valor en cualquier sociedad. Dichas políticas, llevadas a cabo por el Estado, tienen como justificación principal las fallas de mercado existentes donde la nula interacción entre la oferta con la demanda no permita que los recursos se asignen en forma socialmente óptima.

El ámbito de estudio de este documento son las micro, pequeñas, y medianas empresas (MIPYME) en Chile. El mercado de las MIPE (micro y pequeñas empresas) y de las PYME (pequeñas y medianas empresas) enfrenta múltiples fallas de mercado, por lo cual es necesario que el Estado fomente la realización de actividades asociadas al desarrollo de estas organizaciones.

El estudio de las empresas de menor tamaño es de interés, sobretodo en nuestro país, debido a la importancia numérica y en cuanto a la generación de empleo de estas empresas. Para tener una aproximación, en Chile hay algo más de 1,4 millones de empresas; incluidos los trabajadores por cuenta propia. La MIPE representa cerca del 97% del total de empresas, y tiene una participación cercana al 12% de las ventas totales. Por último, la MIPE es el principal empleador del país, generando el 62,6% de la ocupación privada en Chile¹.

Los recursos públicos para fomento son aquellos que el Estado destina para que los particulares generen por sí mismos producción de valor económico. El gasto en dichos recursos es bastante elevado, y ha ido en alza a través de los años, dada su importancia para el desarrollo del país. En el año 2004, el Estado gastó 282.300 millones de pesos, lo cual corresponde aproximadamente a 0,7% del PIB² en fomentar actividades relacionadas con las empresas (este gasto fue asignado a los sectores silvoagropecuario, minería, turismo, y no sectorializado). Además, tal como se describe en este documento, existen

¹ Todos estos datos se encuentran basados en la Encuesta Casen 2003.

² Información recopilada a partir de la serie anual del Banco Central, con un PIB a precios constantes de 41.541.807 millones de pesos de 1996, y un gasto del Estado de 282.300 millones de pesos de 2003.

en la actualidad 21 instituciones y 40 programas de fomento productivo, a cargo de 7 Ministerios.

El objetivo de este documento es estudiar la situación actual del fomento productivo en Chile, poniendo énfasis en los recursos públicos para fomento enfocados en las micro, pequeñas y medianas empresas.

El documento se estructura de la siguiente forma: en el segundo capítulo se presenta un resumen de conclusiones y recomendaciones para discutir temas que puedan orientar políticas MIPE, en donde se muestra una visión general acerca de estas organizaciones. El tercer capítulo es acerca de los recursos públicos para fomento productivo. En el cuarto capítulo se analizan las principales restricciones en el desarrollo de las PYME, y se presentan algunas propuestas a modo de solución a las fallas de mercado. El quinto capítulo es un análisis comparativo entre las PYME en la Unión Europea (UE) y las PYME en Chile. Por último, en el sexto capítulo se concluye.

II. Situación General de la MIPE en Chile

2.1 Caracterización General³

En Chile hay más de 1.4 millones de MIPE; incluidos los trabajadores por cuenta propia. Cerca de la mitad de ellas son informales. Además, las MIPE representan el 97% de las empresas formalizadas en el país, alcanzando a 684 mil unidades productivas en el 2004, de acuerdo a Meneses (2005).

La MIPE se caracteriza por su heterogeneidad, ya que tiene realidades empresariales muy distintas, desde el trabajador informal por cuenta propia hasta empresas de 10 o más trabajadores. Está presente en todas las actividades económicas, concentrándose especialmente en el sector comercio; y, en menor medida, en los servicios, el transporte y la agricultura, según el mismo documento.

Las cifras oficiales acerca de la distribución por tamaño del número de empresas establecidas en Chile, muestran que ésta es altamente asimétrica existiendo una gran concentración de empresas en los estratos más pequeños. En efecto, un 37% del total de las empresas vende anualmente menos de 200 UF anuales y un poco más del 3% del total de empresas establecidas vende mas de 25.000 UF para el año 2003⁴.

Según FUNDES (2004), en términos de ventas, las grandes empresas tienen una participación superior al 78% del total de las ventas registradas durante el año 2003 mientras que en número representan solo el 1% del total de firmas registradas en el país. Por otra parte, la MIPE tiene una participación cercana al 12% de las ventas totales. Si nos concentramos en los estratos inferiores, un 37% de las firmas vende menos de 200 UF, específicamente venden en promedio \$1.250.000 al año, o sea menos de un salario mínimo al mes.

³ Este ítem se basa en una revisión literaria de los artículos "La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile", de Francisco Meneses, SERCOTEC (2005) y "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile", FUNDES (2004).

⁴ Estos datos fueron extraídos de "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile", FUNDES (2004).

En el periodo 1995-2003, la venta promedio por empresa (del total de empresas), aumentó en un 41%. No obstante lo anterior, la mayor variación se observa en la gran empresa la que tiene un crecimiento de un 43%. La micro y la mediana empresa, por su parte, registran un crecimiento algo menor (18% y 14%), mientras que la pequeña crece un 13%. Todo lo anterior indica que hoy en día las empresas son más eficientes y productivas que hace nueve años atrás, fenómeno que se ha reflejado en el aumento sistemático en el producto nacional, de acuerdo a FUNDES (2004).

En términos geográficos, existe una alta concentración de empresas en la Región Metropolitana. Sin embargo, un aspecto que llama la atención es la concentración geográfica dispar de firmas en cuanto a su tamaño. Efectivamente, la importancia relativa de las empresas de menor tamaño en las regiones es mayor que en la capital, donde las regiones V y VIII tienen las mayores participaciones relativas.

Una apertura sectorial de la información revisada en FUNDES (2004), muestra que el sector de comercio y servicios concentra la gran mayoría de empresas y ventas en el país. Sin embargo, si bien dicho patrón también se observa para las MIPES, cabe señalar que el sector agrícola también concentra una gran cantidad de empresas pertenecientes a este estrato.

En el periodo 1995-2003, la microempresa creció 31% en términos de número de empresas y 53% en términos de ventas. Durante este periodo, el subtramo de menor tamaño⁵ (el 1) presentó el menor nivel de crecimiento, tanto en número de empresas (25%), como en ventas anuales (42%). Los restantes subtramos crecieron 36% más en número y entre 53% y 56% más en ventas⁶.

“Dentro de las microempresas, las más pequeñas representan el 45% del total de empresas en este estrato aunque sólo aportan con el 7% del total de las ventas durante el año 2003. Es decir, cerca de 256 mil empresas en Chile vende anualmente el equivalente para pagar el sueldo mínimo de una sola persona. El subtramo 2, vende en promedio \$518.333 al mes y si se supone un margen de utilidad de 50%, eso significa un ingreso de aproximadamente dos sueldos mínimos”⁷.

⁵ La definición de los subtramos se encuentra en los ANEXOS 1 y 2.

⁶ Datos extraídos de FUNDES (2004).

⁷ FUNDES (2004).

De acuerdo a FUNDES (2004), en cuanto a la distribución regional, la Región Metropolitana alcanza una alta proporción de microempresas de los subtramos 2 (41%) y 3 (44%). Esto implica, que las bajas ventas del subtramo 1 afectan más los entornos regionales.

Una de las principales características de las firmas pequeñas es su baja posibilidad de sobrevivencia. De acuerdo a los datos revisados en FUNDES (2004), en el período 1995-2001, el que incluyó una crisis económica, sólo un 45% de la microempresa aún se encontraba activa (41% seguía perteneciendo al mismo estrato de microempresa y solo un 4% migraba a pequeña empresa) y un 55% estaba inactiva (15%) o había salido definitivamente de los registros del Servicio de Impuestos Internos, SII (40%).

Para la MIPE existe una mayor correlación entre el comportamiento del PIB y el surgimiento de pequeñas empresas, en tanto en la microempresa la creación presenta una tasa más bien alta respecto al PIB y constante en el tiempo.

Un análisis acerca de los obstáculos que dichas empresas enfrentan sugiere que las condiciones de competencia, junto a las restricciones de financiamiento son los aspectos más importantes a considerar si se espera un mayor nivel de desarrollo de las empresas.

Otro estudio específico⁸ sobre emprendimiento revela que la principal motivación de los micro y pequeños empresarios para tomar la decisión de emprender es poner en práctica sus conocimientos y la realización personal, que la gran mayoría de los micro y pequeños empresarios demora hasta 6 meses en introducir su producto en el mercado (82% y 86% respectivamente), por trámites y regulaciones existentes.

La MIPE es el principal empleador del país, generando el 62,6% de la ocupación privada en Chile, según la Encuesta Casen 2003. Con una alta presencia regional, distribuida en el territorio de manera similar a la población, se releva la contribución que este sector hace a la mantención y generación de empleo. El alto nivel de informalidad en la microempresa trae aparejado una situación de precariedad respecto de la seguridad social y la calidad del empleo. La gran mayoría de los ocupados en el 2003 (73,1%),

⁸ Para ver más detalle de este estudio, revisar FUNDES (2004).

dependía del sistema de salud pública y un alto porcentaje (53,2%) no cotizaba ni tenía previsión. “El 54,4% de los ocupados reconoce ingresos inferiores a dos salarios mínimos y un quinto, bajo un salario mínimo, mientras otro quinto tiene ingresos superiores a cuatro salarios mínimos”⁹, según Meneses (2005).

Otro aspecto característico del sector MIPE es su dinamismo. Presenta una alta tasa de creación de empresas, que alcanza a un promedio anual del 13% durante el período 1996 -2001. A modo de comparación, la pequeña empresa promedia 4%, y la gran empresa, el 1% en el mismo período. Esto significa que en Chile la creación de empresas se concentra en el estrato de las unidades productivas a pequeña escala, de acuerdo al mismo documento.

La participación de las empresas MIPE formales en las ventas totales del país es baja y decreciente si consideramos el período 1999 a 2003. En 1999, la MIPE explicaba el 16,2% de las ventas totales, en cambio en 2003 sólo lo hacía en el 12,9%. Sin embargo, esta cifra aumenta a 14,5% si se incluye el aporte que hacen las microempresas informales.

Se puede decir que la MIPE representa el más alto porcentaje de empresas y del empleo del país; y que, como contrapartida, tiene una baja participación en las ventas, de acuerdo a Meneses (2005).

Así, la MIPE está formada por un conjunto vasto y diverso, que responde a realidades empresariales muy distintas entre sí. Éstas van desde un comerciante de barrio, un pescador artesanal, un pequeño agricultor o una artesana, hasta empresas con varios trabajadores, que pueden tener estructuras de producción, administración y ventas consolidadas, pasando por toda una amplia y variada gama de situaciones intermedias.

2.2 Exportaciones

Un 1.3% de las exportaciones tiene su origen en empresas MIPE y un 96% en la gran empresa al año 2003. Esta situación era de 1,7% y 95% respectivamente en 1995. La

⁹ Estos datos fueron extraídos de FUNDES (2004).

información sobre exportaciones muestra claramente que la venta en mercados internacionales crece exponencialmente con el tamaño de la firma¹⁰.

El monto exportado promedio por empresa es de \$72 millones en la MIPE en 2003. Este es un tercio del promedio de la mediana empresa y algo más de un centésimo del promedio de la gran empresa, de acuerdo a FUNDES (2004).

En términos de exportaciones, se observa que la empresa grande es la única que, en promedio, ha crecido en exportaciones entre los años 1995 y 2003, según el mismo documento.

Tabla 1: Número de exportadores por tamaño (%)

Año	MIPE	Mediana	Grande	Total
1995	2.094	1.242	1.660	4.996
1996	2.002	1.286	1.743	5.031
1997	1.978	1.287	1.832	5.097
1999	2.057	1.372	1.866	5.295
2000	1.993	1.336	1.766	5.095
2001	2.090	1.366	1.864	5.320
2002	2.131	1.362	1.954	5.447
2003	2.226	1.454	2.039	5.719

Fuente: FUNDES "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2004)

"En número de empresas, la mayor parte del padrón exportador total se desempeña en comercio (41%) y manufacturas (28%), pero las grandes empresas se concentran en los sectores donde el país tiene claras ventajas comparativas tales como la minería y los alimentos dentro de la industria"¹¹.

Según FUNDES (2004), como las empresas MIPE (39% en número y 1,3% en monto), concentran su esfuerzo exportador en sectores intensivos en mano de obra no calificada y para los cuales los tamaños óptimos de escala productiva son menores, tales como en el sector agrícola y agropecuario, se observa que la intensidad de exportación (monto exportado dividido por ventas del estrato) en las empresas más pequeñas es más bajo que en aquellas de mayor tamaño.

¹⁰ Datos extraídos de FUNDES (2004).

¹¹ Estos datos se obtienen de FUNDES (2004).

Un 70% de las empresas exportadoras se concentra en Santiago. Prácticamente no se observa actividad exportadora de microempresas en las regiones de Atacama y Aysén, de acuerdo a FUNDES (2004).

En cuanto a mercados de destino para la microempresa, es destacable que el subtramo 3 es el único creciente en número de empresas, con mayor direccionamiento hacia Nafta y Europa y con decrecimiento en América latina. Por productos, mientras la microempresa es muy diversa, la pequeña empresa se concentra en uvas frescas, servicios, manzanas frescas y vinos con denominación de origen¹².

De acuerdo al informe de FUNDES (2004), “En la microempresa el IDE (Índice de desempeño exportador exitoso, que combina venta continua y tendencia en una serie de años y número y complejidad de mercados de destino, principalmente) es de 30% lo que indica que 3 de cada 10 microempresas obtuvieron un índice de 5,5 puntos respecto a 10 puntos máximo que el IDE podía otorgar y eso las convierte en exitosas. Por otra parte, la pequeña empresa presenta un IDE de 31%, frente a un promedio general que excluye a la gran empresa de 28%”.

2.3 Financiamiento

En promedio, al año 2003 el 43% del total de empresas chilenas tiene deuda con el sistema financiero. Esta cifra alcanza cerca del 80% para el caso de las empresas grandes cayendo al 38% para las empresas micro. También se desprende que entre los años 1995 y 2003 los deudores totales han crecido un 53%, en tanto que el total de empresas en el periodo creció sólo un 31%, aumentando el acceso al crédito desde un 37,4% (1995) a un 43,6% (2003), según FUNDES (2004).

Según FUNDES (2004), durante los últimos nueve años la deuda se incrementó en 7 mil millones de pesos del año 2003, cifra superior al crecimiento experimentado por el número de deudores y doblando al crecimiento de la base empresarial. Este fenómeno se explica fundamentalmente por el aumento de deuda de la gran empresa y por la enorme baja experimentada por la tasa de instancia.

¹² FUNDES (2004).

El número total de microempresas con acceso al crédito aumentó desde las 131 mil unidades durante 1995 a un total cercano a las 217 mil para el año 2003, representando un incremento del 65,9%¹³.

Tabla 2: Número de deudores por tamaño

Año	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
1995	131.201	54.736	185.937	8.947	4.295	199.179
1996	149.078	59.222	208.300	9.721	4.657	222.678
1997	171.168	62.628	233.796	10.242	4.927	248.965
1998	142.862	50.074	192.936	7.332	3.654	203.922
1999	190.318	70.696	261.014	11.113	5.240	277.367
2000	209.261	57.847	267.108	10.163	4.867	282.138
2001	224.292	58.510	282.802	10.316	5.082	298.200
2002	228.688	60.160	288.848	10.555	5.312	304.715
2003	217.670	70.149	287.819	10.877	5.470	304.166

Fuente: FUNDES "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2004)

El porcentaje que registra deudas con respecto al total de microempresas en el país es 30,1% en el año 1995 y llega a 38,2% en el año 2003. La información recolectada muestra que las empresas más pequeñas tienen una mayor probabilidad de no cumplir con sus obligaciones financieras aunque en términos absolutos esos valores son muy bajos, menos del 10% de los casos, de acuerdo a FUNDES (2004).

La banca considera el hecho de que son más riesgosas ya que la proporción de firmas de tamaño micro con acceso al crédito es cerca de la mitad comparada con aquellas de mayor tamaño, pero cabe señalar, que los montos involucrados son considerablemente menores, según el mismo documento.

En efecto, según FUNDES (2004) las grandes firmas interactúan, en promedio con el doble de bancos que las de estrato micro. Desafortunadamente no se cuenta con información respecto al plazo de los contratos de crédito pero la teoría diría que las empresas más grandes también tienen una mayor flexibilidad respecto a los períodos de negociación. De esta forma, la mayor incertidumbre inherente a las microempresas actúa como una barrera para una mayor fluidez de parte de la oferta de financiamiento tanto en los montos como en los plazos.

¹³ Estos datos se obtuvieron de FUNDES (2004).

Cabe señalar que la probabilidad de no pagar la deuda es en términos relativos bastante baja. En promedio, menos del 10% de las firmas pequeñas se ha enfrentado a esta situación desde el año 1995 hasta el 2003 mientras que para las grandes este valor es menor al 1%. Uno de los mecanismos que las grandes empresas tienen para cubrir parte de este riesgo es mediante la interacción con un número mayor de entidades financieras¹⁴.

Para la microempresa, según subtramos, existe según FUNDES (2004) un aumento del acceso a crédito en todos ellos. El subtramo 1 ha aumentado, en el periodo, un 95% en el número de deudores, pasando de una cobertura de 18% en 1995, respecto a las empresas totales existentes a un 28% en el año 2003. El subtramo 2 aumentó en el periodo un 73%, hasta cubrir un 41% de las empresas totales del estrato y el subtramo 3 aumentó en 43%, cubriendo al 2003 un 52% de las empresas del subtramo según registro tributario.

Entre 1995 y 2003, la deuda promedio por empresa en el tamaño micro no registra variación (9,2 millones de pesos), sin embargo, aumenta notoriamente la deuda vencida que sube de 4,8 a 5,7 millones de pesos, con origen en el subtramo 3, según FUNDES (2004).

2.4 Empleo

Las cifras oficiales muestran que gran parte de la población trabaja en las empresas pertenecientes al estrato MIPE. En efecto, para el año 2003, cerca de un 60% de los ocupados se desempeñaba en este estrato, repartiéndose al interior según categoría ocupacional en dependientes de empresa privada (52%), como trabajador por cuenta propia (39%), como patrones o empleadores (7%) y familiar no remunerado (2%)¹⁵.

“Cabe señalar, no obstante, que el peso de la microempresa dentro del estrato MIPE es muy relevante –cerca de un 75% de los ocupados MIPE pertenecen a la micro, donde la gran mayoría se desempeña como trabajadores por cuenta propia en empresas unipersonales o trabajan como empleados en empresas entre 2 y 5 trabajadores–. El

¹⁴ Datos obtenidos a partir de FUNDES (2004).

¹⁵ Estos datos fueron extraídos de FUNDES (2004).

resto de los ocupados se desempeña en empresas de tamaño mediano y en las grandes empresas, principalmente como empleados en empresas privadas. Adicionalmente, una gran parte de los empresarios de este país, un 92,6% del total de patrones o empleadores, son dueños de firmas de tamaño MIPE siendo en su gran mayoría microempresarios. Este patrón se observa en forma similar en las diferentes regiones del país, aunque el peso de la MIPE es mayor en la IX región y menor en la II¹⁶.

Los sectores que presentan la mayor alza respecto del año 1996 son: establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios de préstamos, transporte, almacenamiento y comunicaciones, y comercio, restaurantes y hoteles.

El sector manufacturero si bien muestra una variación negativa, sigue concentrando gran parte del empleo nacional, durante el año 2003, siendo el segundo en importancia luego del sector comercio.

Los sectores que presentan la mayor caída desde el año 1996 al 2003 son: explotación de minas y canteras; electricidad, gas y agua y agricultura, caza, silvicultura y pesca, según FUNDES (2004).

De acuerdo a FUNDES (2004), en los últimos siete años se ha producido un drástico cambio de la composición del empleo dependiente por tamaño de empresa. En el año 1996 la microempresa generaba el 33,4% de este tipo de empleo y el 23,9% en 2003, con lo cual perdió aproximadamente 224.000 empleos. En cambio la mediana y gran empresa pasa de un 34,3% en 1996 a un 53,2% en el 2003, lo que significa alrededor de 455.000 empleos.

En el caso del trabajador por cuenta propia, la microempresa representaba un 97,2% de la categoría en el año 1996 y es un 98,8% en 2003, lo que representa en términos absolutos aproximadamente 156.000 empleos¹⁷.

Con respecto al género, la participación total de la mujer en la microempresa ha aumentado en los últimos nueve años, especialmente en la categoría empleadora,

¹⁶ FUNDES (2004).

¹⁷ Todos estos datos fueron extraídos de FUNDES (2004).

aunque su mayor participación total es tradicionalmente como empleada en el sector privado, según FUNDES (2004).

En términos de tipo de contrato, la mayor parte del empleo privado se encuentra contratado en forma indefinida (66%); a mucha distancia se encuentran los contratos por obra o faena (18%) y los de plazo fijo (12%). La gran empresa tiene un comportamiento de más alta calidad en contratación, en cuanto los contratos indefinidos representan 3 de cada 4 contratos totales, de acuerdo a FUNDES (2004).

En los últimos siete años ha descendido tanto el empleo permanente como el temporal en términos de importancia relativa respecto al total de los empleados dependientes privados de cada año. En cambio, se ha más que duplicado el empleo de plazo fijo y los otros empleos. La caída observada en el empleo permanente se origina exclusivamente por la situación de la MIPE que baja de 1,5 millones de casos a 1,1 millones en el periodo entre 1996 y 2003. En cambio, la mediana empresa ha mantenido valores relativamente constantes y la gran empresa ha aumentado 2,4 veces el número de empleos permanentes, siendo responsable de la generación de 445.382 empleos de este tipo, según el mismo documento.

De acuerdo a FUNDES (2004), con respecto a los salarios reales pagados por las empresas pertenecientes al estrato micro, entre el año 1996 y 2003, la mayor concentración de empleos de acuerdo al salario se produce para aquellos que ganan menos de dos salarios mínimos. En microempresa es destacable la baja de salario en todas las categorías ocupacionales. Durante el mismo periodo se observa un aumento importante de la educación entre los ocupados de la MIPE. El porcentaje de individuos con educación media completa crece en el periodo y la educación superior completa e incompleta también. El mejoramiento se observa para todas las categorías ocupacionales, en especial en el trabajador por cuenta propia.

Con respecto a la cobertura de salud, en el año 2003 los ocupados de la microempresa se encuentran ubicados principalmente en el sistema público y en la indigencia. Existe un aumento de la categoría indigente que se encuentra explicado principalmente por los trabajadores por cuenta propia¹⁸.

¹⁸ FUNDES (2004).

2.5 Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)

Las tecnologías de información y comunicación (TIC) no se encuentran muy desarrolladas en la microempresa, por cuanto a junio de 2003 sólo un 17% de éstas se encontraba conectado a Internet y un 2,5% estaba por conectarse. En la pequeña empresa este porcentaje difiere significativamente, puesto que las empresas con conexión ascienden a un 37%. Aún así, comparado con la gran empresa donde un 93% presenta conexión, el porcentaje de MIPE conectadas es bastante bajo. Estudios de la Cámara de Comercio de Santiago, representativas de la Región Metropolitana, muestran al 2003 un mayor nivel de conectividad para micro (60%) y pequeña empresa (sobre 75%)¹⁹.

Respecto a la infraestructura básica de TIC, un 25% de las microempresas posee computador, mientras que un 58% de la pequeña dice tenerlo. Por otro lado, un 93% de la pequeña empresa tiene teléfono fijo y un 69% fax. En acceso a computadores en las pequeñas empresas, el promedio de PC por empresa y el número de trabajadores por PC, son un de 4,4 y 6,5 respectivamente, según FUNDES (2004).

**Tabla 3: Conexión y tenencia de computador (PC) MIPE (%)
Diciembre 2001 a Junio 2003**

Periodo	Microempresa				Pequeña Empresa			
	Empresas conectadas a Internet	Conectar próximo semestre	Con PC	Con PC e Internet	Empresas conectadas a Internet	Conectar próximo semestre	Con PC	Con PC e Internet
Dic. 2001	15,0	3,5	S/i	S/i	34,3	5,8	S/i	S/i
Dic. 2002	13,7	5,1	24	55	38,5	5,7	57	67
Jun. 2003	18,0	2,7	28	61	40,4	3,3	60	68

Fuente: FUNDES "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2004)

Como una forma de acercamiento, especialmente en regiones, de la tecnología informática existen los Infocentros. A junio de 2004, existen 700 Infocentros operativos. Los Infocentros para la MIPE Fosis/SERCOTEC, son 95 a nivel nacional y atienden a 12.635 usuarios, de los cuales un 40% ha sido alfabetizado digitalmente.

¹⁹ Estos datos fueron obtenidos a partir de FUNDES (2004).

2.6 Oportunidades de Mercado para la MIPE

2.6.1 Compras Públicas

El mercado de compras públicas abarca el 10% del PIB. El 2003 se transaron 1.200 millones de dólares a través de www.chilecompra.cl, con un nivel de operaciones de los Organismos Públicos que llegó a un total de 15.000 operaciones/mes.

A octubre del 2004 se contaba con aproximadamente 90.000 proveedores y 600 organismos públicos compradores operando. Los desafíos futuros apuntan al uso intensivo de compras a través de catálogos electrónicos, de la facturación electrónica, de la recepción de propuestas de licitación con firma electrónica, de la Banca Electrónica y de la interoperabilidad con otros mercados electrónicos²⁰.

A la misma fecha, las MIPE representaban el 65,3% del total de empresas inscritas. Si el cálculo se realiza sólo respecto a quienes se autoclasifican por tamaño, resulta un 74% de microempresas y un 18% que se declara pequeña, según FUNDES (2004).

Tabla 4: Número de Empresas por categoría de participación en el sistema a Octubre 2004

	Número de Empresas MIPE	Número de Empresas Totales	Porcentaje MIPE
Inscritas	58.780	89.975	65,3
Oferentes	19.359	27.800	69,6
Adjudicadas	12.058	18.032	66,9

Fuente: FUNDES "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2004)

²⁰ Estos datos fueron obtenidos a partir de FUNDES (2004).

III. Fallas de Mercado que enfrentan las MIPYME²¹

Las fallas de mercado impiden llegar a un equilibrio óptimo en el sentido de Pareto. Esto justifica la intervención de un ente regulador, ya que si se deja actuar libremente al mercado, no se alcanzará un óptimo de Pareto.

“Las fallas de mercado están asociados a la diferencia entre costo privado y social en los mercados establecidos. Ello refleja, a su vez, problemas diferentes, tanto aquéllos resaltados en la economía de bienestar más tradicional –especialmente, en el caso que nos ocupa, la presencia de bienes públicos, externalidades y comportamientos no competitivos de los agentes--, como a los problemas de información sobre las cuales ha hecho énfasis la literatura económica en las últimas décadas. La combinación de estos fenómenos genera, como se sabe bien, condiciones en las cuales los precios de mercado no reflejan la escasez relativa de los activos, bienes y servicios y, por ende, no brindan, en el caso que nos ocupa, incentivos adecuados para la gestión, uso racional y conservación de los activos y servicios ambientales”²².

A continuación, revisaremos las fallas de mercado asociadas a las PYME.

3.1 Las Asimetrías de Información²³

El costo relativo de búsqueda de información que enfrentan las PYME en relación a las empresas de mayor tamaño es superior²⁴. De esta forma, las posibilidades de obtener nuevas oportunidades de negocio –segmentos de mercado nacientes o imperfectamente atendidos–, de aplicar nuevas tecnologías a la producción y comercialización de bienes y servicios, de participar en las propias ayudas públicas o de conocer cambios legislativos que pueden afectar al negocio o a la propia composición de la empresa, implica unos

²¹ Este ítem se basa en la información encontrada en el artículo “PYME Un desafío a la modernización productiva” de la Gerencia de Inversiones CORFO (1994).

²² “Políticas e instituciones para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe”. CEPAL (1999).

²³ Este ítem se basó en el documento de Cabrera et al. “Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas” (2002).

²⁴ “Instrumentos Y Objetivos De Las Políticas De Apoyo A Las Pyme En España”, Antonio M. Fonfría (2001).

costos de información difícilmente incurribles para empresas pequeñas. Esos costos son mayores cuanto menor es el tamaño de la PYME –esto es en las microempresas–, lo cual está asociado a su vez a dos factores. El primero de ellos es la formación de los trabajadores y directivos y su capacidad para conseguir e interpretar información útil para la empresa y, el segundo la aplicación de las nuevas tecnologías como instrumento de obtención de información.

De acuerdo a Cabrera *et al.* (2002), existen además asimetrías de información en los mercados financieros. Esto se refiere a que existe una asimetría de información cuando una de las partes que transa conoce con mayor precisión la información relevante para la valoración del bien o servicio. Existen dos fuentes principales de asimetrías de información entre un prestamista y una PYME. En primer lugar, las firmas rentables conviven con firmas que van a fracasar y salir en poco tiempo más y sus dueños tienen mejor información que los financistas sobre sus probabilidades de sobre vivencia. En segundo lugar, las firmas pequeñas generan peor información que las grandes, en parte porque los requerimientos legales son menos exigentes, pero sobre todo porque generar información es, en gran medida, un costo fijo. La información asimétrica genera varios problemas, los que se pueden clasificar en 2 categorías: selección adversa y daño moral. La selección adversa ocurre porque hay deudores cuya probabilidad de éxito es menor que la de otros. Los malos deudores perjudican a los buenos, porque las tasas de interés que pagan estos últimos deben compensar las pérdidas de generan los que fracasan. Además, cuando la proporción de malos deudores es suficientemente grande, no es posible distinguir entre ellos, y todos enfrentan la misma tasa de interés, el mercado podría dejar de funcionar. Esto se debe a que cuando aumenta la tasa de interés las buenas empresas eligen salir del mercado. El segundo problema que causa la información asimétrica es el daño moral. Éste ocurre porque los incentivos cambian cuando una empresa se endeuda. La razón es que si a la empresa le va mal, comparte las pérdidas con el banco, y si le va bien, se queda con gran parte de las utilidades.

Para solucionar esto, se debe facilitar la creación de información o alinear los incentivos del deudor con el interés del prestamista.

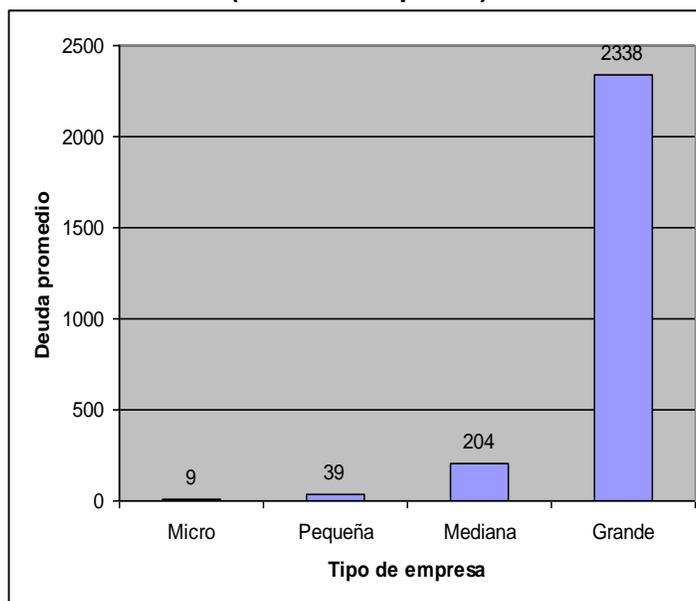
3.2 El Financiamiento

El problema fundamental del financiamiento de las PYME no es la escasez de recursos disponibles, sino el elevado costo que supone el acceso a esos recursos y las garantías y condiciones exigidas para su obtención.

Por una parte, el riesgo que asumen las entidades financieras al conceder créditos a empresas que, normalmente son jóvenes y sin una esperanza de vida muy elevada, implica la exigencia de avales reales –incluyendo en muchos casos el patrimonio personal del empresario–, algo que, debido al grado de descentralización existente en las grandes firmas, no supone un problema para éstas. En segundo lugar, se puede dar un problema de selección adversa debido a lo anterior y a las asimetrías de información existentes entre el prestamista y el prestatario, de manera que el financiamiento podría estar apoyando proyectos de inversión o negocios con mayor riesgo que si no se exigieran avales personales del empresario.

El poco acceso al crédito de las PYME, limita las posibilidades de desarrollo a actividades productivas eficientes y programadas. Del total de créditos otorgados por la banca comercial a las empresas, 27% fue dirigido a PYME. Los niveles de acceso al financiamiento de las PYME están altamente correlacionados con su peso dentro de la economía.

**Gráfico 1: Deuda promedio de empresas por tamaño en el año 2003
(millones de pesos)**



Fuente: Elaboración propia, en base a FUNDES "Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2004)

Lo anterior produce dos tipos de problemas:

- Costos de transacción: Tanto las tasas como el costo total del financiamiento crediticio es mayor para las empresas de menor tamaño relativo. Esto se debe, por parte de los bancos a: (i) Mayores costos en el estudio del proyecto originados en la carencia de los empresarios PYME de información estandarizada y confiable, y de proyectos bien formulados; y a costos derivados de la necesidad de compensar la ausencia de información en la propia institución financiera. (ii) Además, existen mayores costos de administración de una cartera numerosa de clientes de poco monto. Cuando se trata de proyectos de inversión, se suma el costo de monitoreo en la ejecución del proyecto. Como se observa en el cuadro, los costos administrativos como porcentaje del crédito son alrededor de 3 puntos más para PYME. Los costos fijos crean economías de escala a nivel de cada deudor (pero no a nivel de mercado). La consecuencia directa es el encarecimiento relativo de los créditos concedidos a las PYME.
- Riesgo crediticio: La falta de información completa y estandarizada genera dificultades en la banca para clasificar el riesgo crediticio de las empresas más pequeñas. Esto no significa que la PYME sea más riesgosa, sino que el riesgo de su deuda es difícil de evaluar. Por una parte existe el “riesgo moral”, que obliga a la banca a protegerse de los deudores deshonestos. Por otra, existe el problema de “selección adversa” (moral hazard), relacionado con la ausencia o mala calidad de la información financiera o técnica que deban dar cuenta de la capacidad de pago del cliente potencial. La ausencia de esta información o su presentación inadecuada impiden evaluar el riesgo asociado al crédito. La evidencia indica que, en general, las PYME tienen tasas de incumplimiento mayores que las empresas grandes. Como se observa en el cuadro siguiente, la tasa de deudas vencidas de créditos a empresas pequeñas es considerablemente mayor que las de empresas grandes. La consecuencia de esto es que las PYME fracasan más que las empresas grandes, por lo cual la tasa de interés que pagan es mayor.

Las soluciones normalmente aplicadas por las bancas para solucionar los dos problemas mencionados son: aumentar las garantías exigidas, y aumentar las tasas de interés.

Las PYME tienen acceso inadecuado y caro al crédito, y esto es ineficiente porque muchos proyectos rentables no se ejecutan.

Se suele justificar el diagnóstico que el mercado del crédito es imperfecto y discrimina a las PYME, con argumentos tales como que el retorno social de la inversión en las PYME sería mayor que el retorno privado debido al desempleo, las carteras de los bancos estarían sólo parcialmente diversificadas o la mayoría de las PYME tienen garantías insuficientes para respaldar los créditos. Todo esto se traduce en que las PYME pagan tasas más altas que los deudores grandes y tienen peor acceso al crédito. Las PYME son más caras de financiar, y esto se debe a que su costo administrativo es mayor, son más riesgosas y la información que son capaces de proveer es peor.

**Tabla 5: Costos de transacción por tamaño de empresa
(% del préstamo)**

	Institución 1		Institución 2	
	Grande	Pyme	Grande	Pyme
Costos administrativos	1,0	3,7	0,3	5,7
Riesgo de pérdida	2,8	4,2	2,0	3,6
Total	3,8	7,9	2,3	9,3

Fuente: Ángel Cabrera *et al* "Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas" (2002)

A continuación se señalan algunas soluciones para mejorar el acceso al crédito de las PYME²⁵:

- Competencia entre bancos y el impuesto de Timbres y Estampillas: Las relaciones de largo plazo implican costos fijos tanto para el banco como para la empresa, y por lo tanto, las empresas pequeñas tenderán a relacionarse con menos bancos, en muchos casos sólo uno. Esto implica que es particularmente importante para las PYME que el mercado bancario sea lo más competitivo posible y que no existan regulaciones que encarezcan el cambio de banco. La principal regulación

²⁵ Estas soluciones fueron extraídas de "Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas", de Ángel Cabrera *et al.*, (2002).

que encarece el cambio de banco es el impuesto de Timbres y Estampillas, el cual encarece el costo de los créditos.

- Competencia y traslado de garantías: Un obstáculo adicional que relaja la competencia entre bancos es la dificultad de liberar las garantías cuando un deudor refinancia su deuda con otro banco. Alzar las garantías en un banco para constituirla a favor de otro es caro, y el costo de cambiar de banco eleva los spreads. Se podría establecer un registro centralizado de garantías que le permita a un deudor cambiar su garantía de banco simplemente cambiando el registro.

- Intensidad de la competencia bancaria y PYME: Para las PYME es extremadamente importante que la competencia entre los intermediarios financieros sea lo más intensa posible. Es posible modificar ciertas regulaciones para aumentar la intensidad de la competencia, favoreciendo a todas las empresas, particularmente a las PYME. En primer lugar, es conveniente estudiar si se justifica mantener la exclusividad de los bancos en el negocio de la correduría de dinero (actualmente sólo los bancos pueden captar dinero para prestarlo a terceros). Probablemente es conveniente que se permita a otras empresas emitir bonos y efectos de comercio para financiar a sus clientes. Estas empresas suelen manejar buena información sobre los deudores y, al facilitarles la captación de fondos, se estaría mejorando el acceso al crédito de las PYME que tratan con ellas y forzando a los bancos a competir más intensamente. En segundo lugar, existe una serie de regulaciones que les imponen costos fijos a los bancos y que encarecen la entrada al mercado y aumentan la escala mínima de operación. Estas regulaciones inhiben a los bancos de nicho porque por pequeño que sea, deben cumplir con los mismos costos regulatorios que los bancos grandes. En tercer lugar, los bancos actualmente tienen una serie de acuerdos que los ligan en red y que hacen casi imposible la entrada de un banco nuevo si éste no es admitido al club (la banca controla la red única que conecta a los comercios con los bancos para permitir las operaciones de tarjetas de crédito, una red casi exclusiva de cajeros automáticos, y una cámara de compensación de pagos electrónicos única). Por lo tanto, se justifica que se obligue a los bancos dueños del club a que acepten nuevos miembros en condiciones no discriminatorias.

- Credit scoring y centrales de información: El *credit scoring* consiste en reunir la mayor cantidad posible de información sobre los deudores y ordenarla de acuerdo a un conjunto de características o atributos de ellos, de tal manera de poder realizar un análisis estadístico de su riesgo. Las centrales de información son organismos que construyen y administran un banco de información. Forman bases de datos y sus correspondientes series históricas, suficientemente grandes para crear un banco de *credit scoring*. Un modelo típico de *credit scoring* se construye a partir de una muestra importante y representativa de créditos. Esto permite construir una medida de cumplimiento de los créditos y determinar las características que mejor lo explican. El modelo resultante se puede aplicar luego para tomar decisiones. En el caso de empresas pequeñas es conveniente, además, incorporar información sobre el dueño, puesto que en estos casos la decisión de crédito se asemeja a la de un crédito de consumo.

- Cuentas financieras estandarizadas diseñadas para PYME: Las cuentas estandarizadas servirían para mejorar la información, ya que permitirían evaluar mejor a las PYME y hacerlas comparables y agrupables en categorías similares de riesgo y seguramente mejorarían el acceso al crédito de los buenos deudores.

- La tasa máxima convencional: En Chile la tasa de interés que se puede cobrar tiene un tope, la tasa máxima convencional (igual a 1,5 veces la tasa promedio del sistema financiero en cada categoría de crédito). Esta regulación tiene su origen en el intento de impedir la usura, pero su consecuencia es que margina automáticamente del mercado a las PYME cuyo costo de intermediación sea mayor, aunque existan bancos que estén interesados en financiarlas. La tasa máxima convencional debería eliminarse.

- Título ejecutivo de facturas: Se debería estudiar la posibilidad de otorgar a las facturas la categoría de título ejecutivo. Es posible que esto mejore el acceso al financiamiento porque probablemente reforzaría el desarrollo de la industria del factoring, y además permitiría el uso de las facturas como garantía crediticia, lo que incrementaría la base de garantías de las PYME.

- Impuestos a las utilidades retenidas y el financiamiento de las PYME: La selección adversa y el riesgo moral implican que gran parte del financiamiento de las PYME debería provenir del patrimonio personal de los socios y de las utilidades retenidas por la empresa. Estos problemas implican que es sano que los bancos les exijan garantías a las empresas. Por eso, las utilidades retenidas también son importantes porque permiten que la empresa tenga más garantías. Por estas razones, sería conveniente estudiar la posibilidad de que las PYME tributen sólo por las utilidades que reparten y no por las que retienen. Esta medida podría facilitar la evasión y elusión de impuestos, pero por otro lado, es muy probable que disminuya el costo de financiamiento de las PYME.

3.3 La Formación

La dotación de capital humano es uno de los pilares básicos en el desarrollo de las PYME. Históricamente, este ha sido uno de los principales problemas de las empresas de menor tamaño, siendo hoy más intenso.

Ello es debido al desarrollo de nuevas tecnologías que exigen una formación adecuada y que, en muchos casos, dista de ser la que poseen las PYME. De hecho, la principal restricción de las PYME europeas es la escasez de trabajo calificado, tal y como muestra la encuesta realizada por la Comisión Europea a través del Observatorio de PYME europeas, para 19 países –Comisión Europea (2002)–. Esta situación posee, a su vez, dos efectos negativos sobre las empresas. El primero es limitar su capacidad competitiva, que se ve aún más restringida en aquellos sectores de actividad intensivos en el uso del trabajo y, en segundo lugar, reduce las posibilidades de crecimiento en el mediano y largo plazo, ya que la dotación de factor trabajo existente o bien no es la adecuada, o bien es escasa, lo cual supone competir en salarios con las empresas de mayor tamaño por un recurso escaso, situación en la que las PYME se encuentran en inferioridad de condiciones. Algo similar ocurre con los directivos y empresarios de las PYME, cuya formación es generalmente poco adecuada o insuficiente.

Por una parte, en Chile no hay técnicos medios-altos ni especialistas. Por otra, en Europa e Italia hay técnicos medios-altos y especialistas. El mercado los busca y remunera adecuadamente.

La recomendación es mejorar las actuales escuelas técnicas especializadas, buscando una mayor pertinencia de sus programas con las necesidades propias de cada territorio²⁶.

3.4 La Innovación Tecnológica

En términos generales, la asignación de recursos a la innovación tecnológica en las distintas economías se encuentra por debajo de lo que sería óptimo, lo cual ya supone una falla de mercado que se ha tratado de corregir a través de distintas políticas, fundamentalmente la política tecnológica. Sin embargo, y en lo que se refiere a las PYME, este aspecto es aún más complejo que para las grandes empresas. Por una parte, las restricciones financieras mencionadas anteriormente implican dificultades adicionales para financiar proyectos innovadores de cierto calado con relación a las empresas de mayor tamaño, al igual que la escasez de trabajo calificado. Por otra, el propio tamaño limita tanto las oportunidades de conocimiento de las tecnologías, como la utilidad de su implantación ya que en numerosas ocasiones el aprovechamiento de aquellas depende del tamaño y de la posibilidad de obtener costos decrecientes por unidad de producto junto con una amortización –según el grado de utilización– adecuada.

En el área tecnológica es donde la heterogeneidad de las PYME parece más acentuada, resultando difícil establecer rutas de expansión, modalidades de cambio y mecanismos para promover el cambio tecnológico.

Un estudio de la Gerencia de Fomento de Inversiones de CORFO arroja las siguientes conclusiones:

Existen 3 categorías de empresas según su capacidad de innovación:

- PYME innovadora y de calidad²⁷
- PYME renovable hacia la calidad
- PYME madura y conservadora

²⁶ Para ver más detalle acerca de esta recomendación, revisar la presentación "Los Desafíos Del Desarrollo Productivo Y La Heterogeneidad Estructural", Juan Carlos Scapini, Ministerio de Economía (2002).

²⁷ Por calidad se entiende: liderazgo, desarrollo y gestión de RRHH, garantía de calidad, focalizar en el cliente, creación de información para análisis y evaluación, reingeniería de procesos, mejora permanente.

La mayoría de las PYME se ubican en la tercera categoría. Su preocupación central es el financiamiento. En esta categoría se encuentra el 90% del sector PYME en Chile.

Las empresas, en general, tienen limitaciones para desarrollar procesos de innovación o transferencia tecnológica y evitar la obsolescencia de sus productos y procesos. En el caso de las PYME, los factores restrictivos se agudizan en la medida que la escala productiva disminuye.

Además, las posibilidades económicas de contratación de una asesoría técnica especializada son muy pequeñas, así como disponer de una demanda de expertos en PYME.

Las medidas que proponemos son varias. En primer lugar, se requiere facilitar la adopción del comercio electrónico, difundiendo ampliamente los resultados de la investigación y el desarrollo tecnológico, y permitiendo a las PYME de todos los sectores beneficiarse de los mismos. En segundo lugar, se debe contribuir al suministro de conocimientos en materia de TIC, subsanando la falta de estos conocimientos en las PYME y buscando y desarrollando nuevas competencias empresariales para la nueva economía²⁸. Por último, la brecha significativa entre los diferentes estratos de empresa, hace necesario aumentar la modernización tecnológica en bienes de capital y tecnologías de información. Al respecto, es posible desarrollar a través de los fondos de innovación concursos especialmente dirigidos a las microempresas para estos fines, ya que la pequeña empresa es acogida por el sistema nacional de innovación. Al mismo tiempo, una adecuada difusión de las mejores prácticas productivas por sector y mercado estimularían a los empresarios para realizar las inversiones requeridas.

3.5 Restricciones para el Acceso a la Capacitación

En este punto la franquicia tributaria juega un rol esencial. La franquicia tributaria permite a las empresas que tributan en primera categoría (todas las empresas con fines de lucro que declaran por renta efectiva o presunta) descontar del impuesto a la renta el

²⁸ Esta medida se encuentra más detallada en el artículo "Ayudar a las pyme a pasar a la fase digital", de la Comisión de las Comunidades Europeas.

gasto efectuado en capacitación de sus empleados, con independencia de sus resultados contables.

“En Chile se observa un uso insuficiente de ella, cercano al 30% de su potencial, y utilizado principalmente por los ejecutivos de las empresas. Por ejemplo, en el año 1990 sólo el 1% de las empresas hizo uso del crédito para capacitación. Esta cifra representa el 5,4% del monto potencial anual disponible. Sobre los montos utilizados, la PYME accedió a sólo el 6,7% del total los recursos utilizados, mientras que el 93,3% restante fue absorbido por la gran empresa”²⁹.

Por lo tanto, se requiere mejorar el uso de la franquicia y la participación de las PYMES. En este ámbito, la principal falla de mercado son los pocos incentivos que tienen las empresas para financiar capacitación laboral. Estos desincentivos no desaparecen si el subsidio del Estado se dirige a las empresas de manera abierta, por lo cual el concepto de franquicia tributaria está mal diseñado y es erróneo. Es esperable entonces un bajo gasto en capacitación.

La franquicia tributaria tiene enormes problemas. En primer lugar, la decisión de en qué capacitar queda respondida de manera descentralizada y directamente por las empresas que, a su vez, tienen la información específica sobre sus necesidades y al mismo tiempo son las que proveen las oportunidades de empleo. Por otra parte, no se concentra en las necesidades más urgentes en términos de competencias de los trabajadores. Además, quienes se capacitan no son necesariamente quienes tienen los mayores déficits. Por otra parte, es probable que una fracción importante de la capacitación financiada por la franquicia, dada su baja focalización, hubiera sido financiada de todas maneras sin el subsidio estatal. Además, el sistema de franquicia tributaria no permite establecer metas a nivel de individuos. Por último, este instrumento se concentra en las empresas más grandes del país, y su beneficio se orienta a aquellos trabajadores que poseen mayor calificación (ver tablas 6 y 7). En la primera tabla podemos observar que las personas que trabajan en microempresas no están participando del sistema de capacitación.

²⁹ Capítulo 1, “La PYME en la economía nacional: Tendencias recientes”, Borrador.
[www. www.pymenton.com/ktml2/images/uploads/E.Roman%20%20Libro%20Pyme%2090-94%20parte%201.pdf.com](http://www.pymenton.com/ktml2/images/uploads/E.Roman%20%20Libro%20Pyme%2090-94%20parte%201.pdf.com)

**Tabla 6: Tasa de capacitación 2003 (capacitados/total trabajadores),
según tamaño de las empresas**

¿Cuántas personas trabajan en total en esa empresa?								
¿Ha recibido capacitación durante los últimos 12 meses?	1 a 5	6 a 9	1 a 9	10 a 49	50 a 199	200 y más	No sabe	TOTAL
Sí, a través de su empresa	2,1%	7,3%	2,8%	15,4%	22,7%	35,8%	16,3%	15,1%
Sí, a través de programas sociales del Estado	3,3%	2,5%	3,2%	2,9%	3,3%	2,9%	2,0%	3,0%
Subtotal	5,4%	9,7%	6,0%	18,3%	26,0%	38,6%	18,4%	18,2%
Sí, con recursos Propios	1,6%	2,6%	1,7%	1,9%	1,8%	2,1%	2,3%	1,9%
Sí otro medio	0,5%	0,2%	0,5%	0,4%	0,3%	0,5%	0,4%	0,5%
No ha asistido	92,3%	87,2%	91,6%	79,2%	71,8%	58,4%	78,5%	79,3%
No contesta	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,3%	0,4%	0,2%

Fuente: "El sistema de capacitación laboral y su reforma: poniendo la decisión en las personas". J. Escárte (2006).

De acuerdo a Castillo (2006), sólo el 6,0% de los trabajadores independientes o de microempresas más pequeñas (1 a 9 trabajadores) declaran haber realizado capacitación. Esta cifra se encuentra por debajo del 18,3% de trabajadores en la pequeña empresa (de 10 a 49 trabajadores), y es muy inferior al de los trabajadores de grandes empresas (más de 200 personas), si se considera que el 38,6% declara haberse capacitado.

Tabla 7: Tasas de capacitación por quintiles de ingreso autónomo

	Quintil de ingreso autónomo per cápita					Total
	I	ii	iii	iv	v	
Capacitados en programas sociales del Estado / ocupados	7,50%	4,90%	4,30%	4,50%	3,70%	4,80%
Capacitados en programas sociales del Estado / fuerza laboral	5,60%	4,30%	4,00%	4,30%	3,60%	4,30%
Capacitados en empresas / ocupados	8,50%	10,60%	13,50%	18,30%	23,60%	15,70%
Capacitados en empresas / fuerza laboral	6,30%	9,30%	12,40%	17,40%	22,90%	14,10%
Capacitados en empresas y proa. Sociales del estado / ocupados	16,00%	15,50%	17,80%	22,80%	27,30%	20,40%
Capacitados en empresas y proa. Sociales del estado / fuerza laboral	11,90%	13,60%	16,40%	21,70%	26,60%	18,40%

Fuente: "El sistema de capacitación laboral y su reforma: poniendo la decisión en las personas". J. Escárte (2006).

Por otra parte, la tasa de capacitación laboral considerando el total de la fuerza de trabajo, en el quintil de ingresos más altos es 2,2 veces la del quintil más pobre³⁰. Esto es sumamente regresivo, sobretodo si consideramos que el desempleo golpea de manera más fuerte a los trabajadores de menor calificación y nivel educacional.

Las posibles medidas para solucionar esto son varias. En primer lugar, se requieren subsidios de capacitación dirigidos a trabajadores, y no solo a empresas. También, se podría decretar el derecho a que cada miembro de la fuerza laboral pueda recibir una capacitación cada cierto tiempo, que los trabajadores puedan usar sus fondos de pensiones (como garantías directas o para avalar préstamos privados) para financiar actividades de capacitación o educación de sus hijos³¹. Se requiere operar por la vía de asignaciones a trabajadores individuales (por ejemplo, por medio del sistema de becas de

³⁰ Fuente: "El sistema de capacitación laboral y su reforma: poniendo la decisión en las personas". J. Escárte (2006).

³¹ Fuente: "Capital humano en Chile y los desafíos para las políticas de capacitación laboral". D. Bravo (2006).

capacitación) para que éstos puedan invertir en capital humano. Un aumento de los recursos públicos invertidos en capacitación laboral también es necesario. Para esto, sería necesario examinar la evidencia sobre el impacto relativo de distintos programas implementados, y diferenciar tipos de trabajadores y sus necesidades de capacitación. Por último, se requiere asignar a todos los trabajadores un derecho a un número de horas o semanas de capacitación laboral a lo largo de su vida. Ciertos trabajadores podrían tener derecho a un subsidio, y otros a un crédito.

3.6 Baja Productividad

Una preocupación frecuente es que las PYME serían menos eficientes y productivas de lo que deberían y, ciertamente, que las empresas grandes. Esto se debería a su incapacidad de aprovechar economías de escala, a los problemas que enfrentan para acceder al crédito para invertir, y a la falta de recursos para contratar capital humano calificado. De ahí que se necesitarían programas de apoyo a las PYME para que mejoren su productividad.

Las empresas pequeñas muestran menores ventas por trabajador empleado. Esto se debe a que las medidas de ventas no se corrigen por evasión (la empresas pequeñas evaden más), y, más fundamentalmente, porque las PYME existen en aquellos sectores en los que el tamaño de planta eficiente no es muy grande y el capital por trabajador es menor. Además, las empresas no entran al mercado siendo grandes, sino que se expanden una vez que han aprendido el negocio y esperan ser viables. Esto implica que las empresas más pequeñas y jóvenes deberían mostrar una productividad menor que las más grandes. Este problema se agudiza porque la mayoría de las empresas pequeñas fracasan, debiendo abandonar la industria.

Para acortar las brechas de productividad entre empresas y las que separan la economía chilena de las de los países desarrollados, se requiere avanzar prioritariamente en mejorar la productividad de las empresas de menor tamaño. Especialmente, si se considera que muchas de las medianas y grandes empresas del país presentan índices de productividad muy elevados a nivel internacional.

Según la OMPI, las medidas que se podrían llevar a cabo son las siguientes. Se requiere por una parte difundir información en materia de tecnología patentada en beneficio de las PYME. Por otra parte, es necesaria la información en materia de propiedad intelectual, mediante talleres y seminarios organizados. Por otra parte, se debe crear una institución que asesore a las PYME sobre los procedimientos para la obtención de patentes y para el registro de marcas. Por último, se requiere otorgar a las PYME financiamiento para la presentación de solicitudes de patentes.

3.7 Asociatividad

El desarrollo de las PYME puede acelerarse con dos iniciativas diferentes y potencialmente complementarias: la formación de conglomerados sectoriales/territoriales (distritos o *clusters*) o la expansión de una cadena facilitada por una gran empresa.

En Chile el PROFO (proyecto asociativo de fomento) opera en forma limitada y por lo tanto cataliza escasas economías de escala. En Europa e Italia existe un “sistema de pequeñas empresas” que actúa a través de *clusters*.

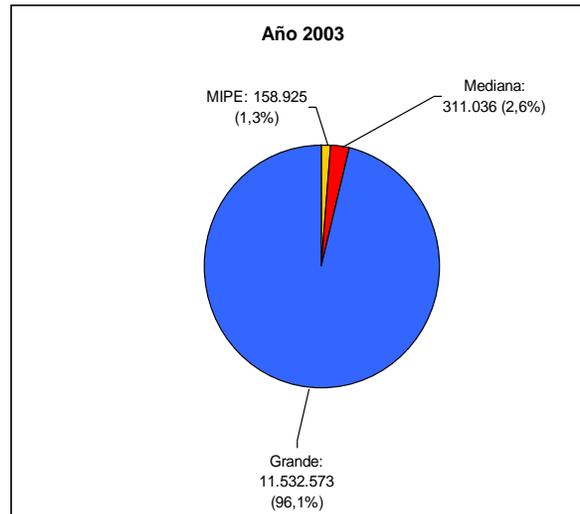
La recomendación en este aspecto sería formar pactos territoriales, agencias de desarrollo regionales, y desarrollar la oferta de servicios a través de los gremios.

La asociatividad otorgaría la posibilidad a las firmas más chicas para juntarse a realizar tareas comunes que les permitan reducir costos, en las compras de insumos y servicios, en la venta conjunta de sus productos, en la contratación de especialistas para tareas específicas, en la negociación crediticia y en los contactos con las autoridades.

3.8 Problemas para Exportar

La existencia de PYME exportadoras (PYMEX) es muy limitada. Subsisten importantes barreras y obstáculos al desarrollo exportador de estas empresas, vinculados a la oferta tecnológica, el costo y calidad de financiamiento, los servicios de apoyo y la logística comercial, los problemas de *management* y/o la escala de producción.

Gráfico 2: Participación MIPE en las exportaciones (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de "La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile". SERCOTEC (2005).

Algunos beneficios de asociarse para exportar según el sitio web www.edigarnet.com son:

- Mayor posibilidad de ingreso a nuevos mercados: Para el acceso a los mercados de exportación se necesitan al menos estudios de mercado y actividades de promoción para conocer las necesidades y preferencias de la nueva demanda, y dar a conocer las cualidades del producto que se ofrece. Estas actividades implican inversiones que sólo tienen justificación económica a partir de un determinado volumen de oferta exportable. Al actuar en forma conjunta es más factible que se alcancen los niveles críticos de oferta que justifiquen tal erogación.
- Diversificación de la demanda: Al enfrentar a los mercados internacionales a través de un proyecto grupal aumenta la posibilidad de exportar a varios mercados y así reducir los riesgos de ser afectados por la recesión de alguno de ellos en particular, debido a que ya no es tan imperiosa la necesidad de concentrar los recursos en estudios de mercado y otras acciones de investigación.
- Menores costos de producción: Esta mejora puede estar originada por un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada y/o por un mayor grado de especialización. En el primer caso, el hecho de agregarse una fuente más de demanda permite que los costos fijos se asignen entre mayores cantidades producidas, lo que implica una caída en el costo medio de producción. Otra

posibilidad es que la actividad de la empresa dentro del grupo podrá incentivar a una mayor especialización en los productos que la empresa exporta por medio del grupo.

- Efecto “remolque” sobre el conjunto: Es posible que dentro del grupo alguna empresa manifieste más intensamente sus deseos de incursionar en nuevos mercados, y sirva de incentivo a las restantes.

- Beneficios derivados de la difusión de la información: A partir de la interacción de las empresas que forman parte del grupo, se generan vínculos que facilitan el flujo de información comercial y experiencias en materia de exportación.

- Imagen: Si el grupo fuera reconocido por su éxito en materia de comercio exterior, las empresas integrantes obtendrán una mejora sustancial en su imagen empresarial.

Los grupos exportadores pueden agruparse por el tipo de relación entre los productos, o según su función (grupos de promoción, o de comercialización). Es necesaria la creación de un organismo dependiente del Estado que organice estas agrupaciones, difundiendo las ventajas explicadas anteriormente³².

Por otra parte, se requiere obtener datos relevantes para caracterizar la PYMEX. Es necesaria la información tanto de las ventas como de las exportaciones de las empresas exportadoras. Asimismo, se requiere ahondar el estudio del saldo de divisas (exportaciones menos importaciones) de las empresas exportadoras, ya que la importancia del sector comercio es muy alta. Una estructura de compra y venta en el mercado externo las hace extremadamente sensibles al tipo de cambio y la promoción de exportaciones debe hacerse cargo de la especificidad y las limitaciones específicas de la PYMEX.

³² Fuente: Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional “Asociatividad para la exportación: claves para una estrategia exitosa” (2003).

3.9 Externalidades y Bienes Públicos

Parte del gasto público se destina al financiamiento de bienes que al ser provistos otorgan un beneficio adicional a su valor intrínseco para la sociedad, es decir, una externalidad positiva. Dado lo tentador que es pedir financiamiento de aquellos bienes, argumentando la externalidad positiva para la sociedad que ello conlleva, emana un grave problema.

Asimismo, el Estado utiliza parte de la recaudación tributaria para el financiamiento de bienes públicos³³. Estos bienes y servicios cumplen con las condiciones de poseer distintas valoraciones por parte de las personas (lo cual implica sumar las curvas de demanda individuales en forma vertical para obtener su nivel agregado) y de no presentar rivalidad en el consumo³⁴. Además, no existe la posibilidad de exclusión, es decir, todos los individuos tienen acceso al bien, sin requerir necesariamente que hagan uso de ese acceso. Sin embargo, se debe señalar que la condición de bien público es relativa, pues depende del mercado y la tecnología.

Por último, se puede mencionar que los bienes públicos pueden ser considerados como un tipo especial de externalidad, en el sentido que cuando una persona genera una externalidad positiva (la cual logran percibir otras personas), esta externalidad adquiere la condición de bien público.

En el caso de las PYME, los programas de fomento productivo generan externalidades, ya que corrigen las fallas de mercado asociadas a ellas.

Por lo general existe una insuficiente inversión en actividades que benefician a toda la población. Dado que dichas actividades poseen un gran beneficio social es necesario que el Gobierno fomente su realización.

En esta categoría es posible encontrar los programas que fomentan la inversión en actividades que finalmente benefician al resto de la población. Esto es una justificación a la intervención del Estado en materia de MIPYME.

³³ Ver más detalles en "Hacienda Pública" (capítulos 5 y 6), de Harvey Rosen, (2002).

³⁴ Es decir, el costo adicional en recursos de que otra persona consuma el bien es cero. Esto se da en el caso de los bienes públicos puros.

En síntesis, podemos concluir que el Estado chileno ha destinado muchos recursos a programas de fomento productivo. Sin embargo, se requiere de más esfuerzos y de mayor complementariedad entre el sector público y las instituciones privadas.

Resulta fundamental saber detectar qué tipo de falla afecta a cada empresa y aplicar la solución correspondiente en la medida que esto sea viable.

Entre todas las fallas de mercado, sobresale la falta de financiamiento para las MIPYME, dado el riesgo que asumen las entidades financieras al conceder créditos a las pequeñas empresas. Para enfrentar esta restricción es necesario profundizar el mercado financiero, haciéndolo más accesible a tales empresas.

Para ahondar en lo anterior, veremos a continuación la manera en que la Unión Europea (UE) ha enfrentado esta falla de mercado, dejando en claro las principales diferencias con Chile. Mejorar el acceso a financiamiento de las PYME es crucial en el fomento de las empresas en Europa, donde la gran mayoría de las PYME satisface sus necesidades de administración financiera internamente. Además, cerca del 75% de las PYME europeas poseen actualmente financiamiento suficiente para hacer andar sus proyectos³⁵.

³⁵ Fuente: SME Access to Finance, Executive Summary (2005).

IV. Análisis Comparativo PYME UE25³⁶ versus PYME Chile

Debido a diversas imperfecciones en el mercado, las PYME se ven frecuentemente enfrentadas a dificultades para obtener capital o créditos, específicamente en las primeras etapas de la empresa. Además, sus restringidos recursos reducen el acceso a la tecnología o a la innovación. Es por esto que el apoyo para las PYME es una de las prioridades de la Comisión Europea para el crecimiento económico, la creación de empleos y la cohesión económica y social.

4.1 Definición de PYME en la Unión Europea (UE)

Definición europea de micros y PYME (vigente desde el 1° de enero de 2005)³⁷:

Tabla 8: Umbrales de PYME

Tipo de Empresa	Número de Empleados (medido en AWU)	Volumen de Ventas (anuales)	Balance General (total anual)
Micro	<10	≤ € 2 millones	≤ € 2 millones
Pequeña	<50	≤ € 10 millones	≤ € 2 millones
mediana	<250	≤ € 50 millones	≤ € 43 millones

Fuente: EuroChile

La distinción que se le asigne a cada empresa dependerá principalmente de la capacidad de financiamiento que tenga cada una de ellas. Esto resulta importante pues se hace necesario establecer con claridad la situación económica de la empresa, además de excluir a aquellas que no son genuinamente PYME.

En general, la mayoría de las PYME son autónomas considerando que son completamente independientes o poseen uno o más socios minoritarios (cada uno con menos del 25%) con otras empresas. Si este *holding* aumenta a no más del 50%, la

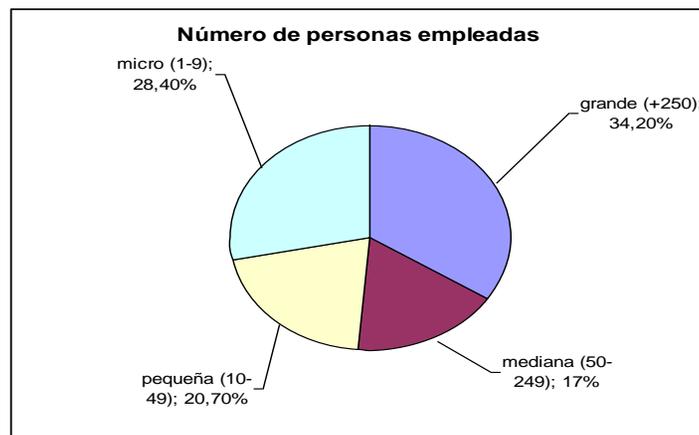
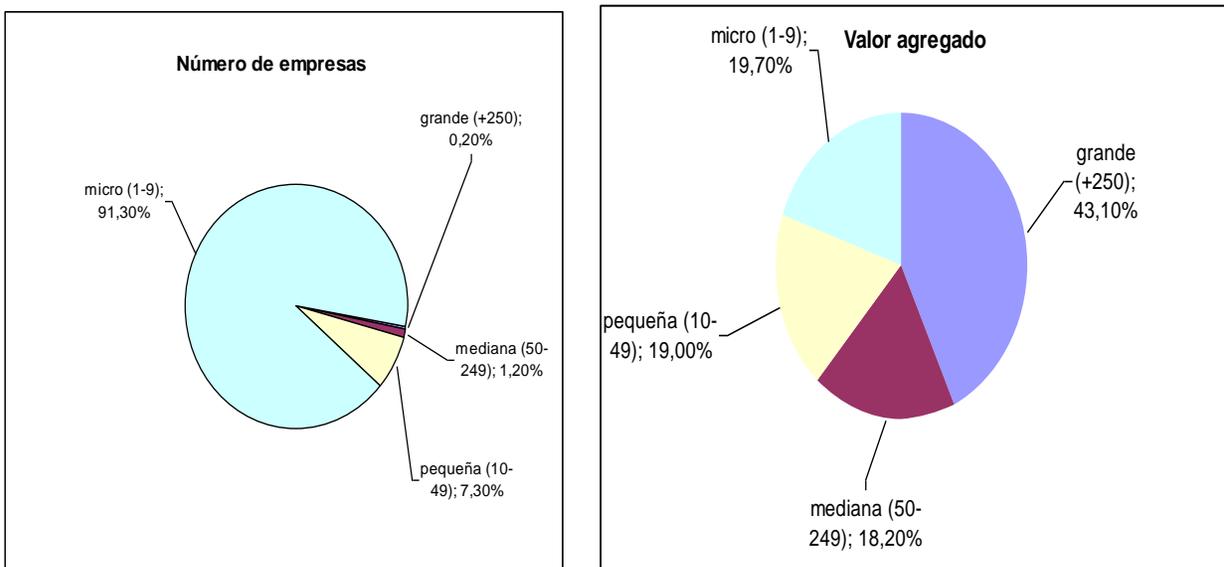
³⁶ 25 miembros de la Unión Europea.

³⁷ Ver Anexo 3 para definición de *Balance Sheet*, www.investorwords.com/397/balance_sheet.

relación pasa a formar parte de las empresas socias. Sobre el 50%, las empresas son ligadas.

Dependiendo de la categoría en la cual se encuentre una empresa en particular, se deben incluir datos de una o más empresas al momento de calcular los datos propios de la empresa en cuestión. El resultado del cálculo permitirá chequear si la empresa cumplió o no con el número de empleados y los umbrales financieros impuestos por la definición. Las empresas que estén por sobre ellos perderán su estado de PYME.

Gráfico 3: Principales indicadores en la economía de la UE25 por tamaño de empresa, año 2001 (% de participación del total)



Fuente: The New Sme Definition, User Guide and Model Declaration (2005).

Las PYME son la principal fuente de habilidades de emprendimiento, innovación y empleo. En la UE25 hay alrededor de 23 millones de PYME que proveen alrededor de 75 millones de empleos (55% de los empleos del sector privado) y representan el 99% del total de empresas.³⁸ A su vez contribuyen con el 80% del empleo en algunos sectores industriales, tales como textiles, construcción o mueblería³⁹.

4.2 PYME en la UE: Acceso a Financiamiento

Mejorar el acceso a financiamiento de las PYME es crucial en el fomento de las empresas, de la competencia, innovación y crecimiento en Europa. Acceder a capital suficiente y adecuado para crecer y así desarrollar sus actividades es una dificultad mostrada por muchas PYME europeas. Esta situación se ve agravada por las dificultades en el acceso a financiamiento, pues financiar a una PYME es considerado por muchos proveedores como una actividad de alto riesgo que genera altos costos de transacción y/o bajos retornos a la inversión. Para extenderse sobre estas dificultades, el Directorio-Empresa e Industria General entrevistó en Septiembre de 2005 a 3047 gerentes de PYMEs en la UE15 (15 miembros antiguos de la UE) para conocer sus visiones al respecto. La entrevista arrojó las siguientes conclusiones principales⁴⁰:

- En promedio, más del 75% de las PYME entrevistadas poseen actualmente financiamiento suficiente para hacer andar sus proyectos. No obstante esta buena situación financiera, el examen revela grandes diferencias entre países.
- Las PYME son las empresas que más necesitan de regulaciones sociales y fiscales, las cuales son ideales para sus actividades a desarrollar en el futuro. Un 31% de los gerentes respondió lo anterior cuando se les preguntó del elemento que ellos consideraban que más aseguraba el desarrollo de su compañía.
- 14% de los gerentes indica que su compañía se encuentra dentro de la mayoría que más requiere de fácil acceso a medios de financiamiento, en tercer lugar después de las regulaciones fiscales y sociales, y de la gente mejor calificada

³⁸ Fuente 2005: europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide.pdf

³⁹ Fuente: europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/index_en.htm#com

⁴⁰ Fuente: SME Access to Finance (2005).

disponible en el mercado. Como dato, la importancia situada en el fácil acceso a financiamiento varía desde 6% en Francia a 21% en Italia.

- Para promover el acceso a financiamiento a través del uso de pequeños préstamos, las PYME están más interesadas en bajas tasas de interés, menos demanda de requerimientos de garantía y procedimientos simples para otorgar préstamos. Sólo 15% de las empresas entrevistadas ha tomado recientemente un préstamo de €25,000 o menos o tiene la intención de hacerlo dentro de los seis meses siguientes. De acuerdo al 60% de los gerentes entrevistados, las tasas de interés bajas son el factor que más podría fomentarlos a recurrir a tomar un pequeño préstamo. 34% podría sentirse más fomentado si los requerimientos de garantía fueran menos demandantes o si fueran procedimientos simples de aplicar.
- El *Leasing* o renta y los saldos descubiertos son los tipos de financiamiento más frecuentemente usados por las PYME para financiar sus actividades. El uso del capital de riesgo es poco común entre las PYME. Sólo sobre la mitad de las PYME entrevistadas ha hecho uso del *Leasing* o los saldos descubiertos, un 45% ha usado un préstamo con un término de más de 3 años y un 31% ha tomado un préstamo a corto plazo. Sólo un 6% ha aumentado el capital de fondos de capital de riesgo.
- El uso de capital de riesgo para financiar las actividades de las PYME no se encuentra en la agenda de muchas PYME en el futuro inmediato. Sólo un 14% de las PYME entrevistadas señaló haber intentado abrirse o aumentar su capital de riesgo para encontrar el financiamiento necesario dentro de un plazo de dos años, 11% tiene la intención de hacerlo dentro de 3 o 5 años y 3% dijo que lo harán en 6 años o más.
- Hasta la fecha, los bancos son la institución financiera que más han usado las PYME para obtener financiamiento. 8 de 10 PYME entrevistadas ha usado un banco para financiarse. Las compañías de *Leasing* o renta fueron usadas por alrededor de un cuarto de PYME y 1 de 10 PYME ha usado una institución pública de apoyo a la inversión.

- El acceso a financiamiento de bancos es percibido como extremadamente pertinente para el bienestar financiero de las PYME. Alrededor de la mitad de las PYME entrevistadas no pueden terminar con éxito sus proyectos sin un préstamo del banco.
- Las opiniones referentes a la facilidad de acceso a préstamos concedidos por los bancos están mezcladas. 46% de las PYME entrevistadas siente que acceder a préstamos concedidos por los bancos es fácil mientras que un 47% percibe la situación como difícil.
- Muchas PYME consideran que obtener un préstamo del banco es más difícil ahora que en el pasado. 33% de las PYME entrevistadas siente que es más fácil obtener un préstamo del banco ahora, mientras que un 15% dice que nada ha cambiado. En tanto, un 42% siente que es menos fácil ahora que hace algunos años.
- Una minoría sustancial de las PYME siente que las ofertas de los bancos no satisfacen sus necesidades. 42% de las PYME entrevistadas mantiene esta posición, mientras que un 50% discrepan con ella.
- La visión que los bancos no desean tomar riesgos en los préstamos a las compañías es extensa entre las PYME. 71% de las PYME entrevistadas mantiene esta posición, mientras que sólo un 23% difiere de ella.
- A pesar de las críticas hacia los bancos, las PYME tienen buenas relaciones con sus banqueros. 7 de 10 gerentes entrevistados siente que su banquero es un apoyo suficiente para su compañía en términos de financiamiento y aproximadamente dos tercios de ellos siente que su banquero entiende lo específico del sector de actividad de su compañía.
- Las PYME son más propensas a recurrir a los bancos cuando necesitan información sobre el financiamiento. 45% de estas empresas entrevistadas recurren, en primer lugar, a bancos cuando buscan información o consejos acerca de financiamiento. Un 20% en tanto, recurre en primer lugar a los contadores

contables, mientras que en primera instancia un 9% recurre a los consultores externos.

- La gran mayoría de las PYME satisface sus necesidades de administración financiera internamente. Ésta es la visión que prevalece en todos los países incluidos en la encuesta.

Tabla 9: Cuadro Comparativo PYME entre la UE 25 y Chile

	UE 25	Chile
Definición PYME	<ul style="list-style-type: none"> • Son la principal fuente de habilidades de emprendimiento, innovación y empleo. • Definición europea de micros y PYME (vigente desde el 1° de enero de 2005): ver Anexo 1 	Ver Tabla 9
Número de PYME	En la UE25 hay alrededor de 23 millones de PYME	Microempresa ⁴¹ : 570.544 Pequeña Empresa: 105.524 Mediana Empresa: 14.577 TOTAL: 690.645
Porcentaje de PYME sobre el total de empresas	Estas 23 millones de PYME representan el 99% del total de empresas.	Microempresa: 68% Pequeña Empresa: 13% Mediana Empresa: 2% TOTAL: 83%
Porcentaje de empleo de PYME sobre empleo total	Estas 23 millones de PYME proveen alrededor de 75 millones de empleos (55% de los empleos del sector privado y 66% ⁴² del total del empleo)	37% ⁴³
Porcentaje de Ventas PYME sobre Ventas Totales	Microempresa: 0% Pequeña Empresa: 38% Mediana Empresa: 14% TOTAL ⁴⁴ : 52% ⁴⁵	Microempresa: 3% Pequeña Empresa: 10% Mediana Empresa: 9% TOTAL: 22%
Porcentaje de PYME exportadoras del total de PYME	13%	Aproximadamente 3%-4%

Fuente: Ver Notas al Pie

⁴¹ Fuente: Situación De La Responsabilidad Social De La Mipyme: El Caso Chileno. FUNDES, 2005.

⁴² Fuente: Las PYME europeas en estudio. Principales resultados del Observatorio de las PYME europeas 2002.

⁴³ Fuente: news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/barometro_economico/newsid_4349000/4349686.stm

⁴⁴ Fuente: A Study of the Benefits of Public Sector Procurement from Small Businesses. Research, 2005.

⁴⁵ Para el Reino Unido.

V. Recursos Públicos para Fomento Productivo (1990-2004)

“Los recursos públicos para fomento son aquellos que el Estado destina para que los particulares generen por sí mismos producción de valor económico. Esto incluye asignar recursos a segmentos empresariales y a sectores productivos que en el corto plazo presentan limitaciones, pero que se espera que a mediano plazo se conviertan en actores de mayor competitividad. Si se obedece esta orientación, los recursos para fomento productivo no constituyen un gasto sino que una inversión socialmente rentable”⁴⁶.

Los recursos asignados a los programas de fomento productivo pueden entregarse en la forma de dinero efectivo o de bienes y servicios⁴⁷.

5.1 Ámbitos de Acción de la Política de Fomento

De acuerdo a Meneses (2005), los ámbitos de acción de los programas de fomento productivo son:

- Estímulo al desarrollo de nuevas actividades o de procesos de mayor rentabilidad privada.
- Promoción de la inversión y de la infraestructura productiva.
- Apoyo al desarrollo de la capacidad emprendedora.
- Estímulo a la diversificación de productos y servicios exportables.
- Acceso a mercados.
- Acceso a financiamiento.
- Capacitación.
- Innovación y transferencia tecnológica.
- Acceso a la información.
- Estímulo a la asociatividad.

⁴⁶ SERCOTEC (2005).

⁴⁷ Cabe mencionar que se han excluido del análisis los recursos prestados. Sólo los recursos bonificados por el Estado y no recuperables se considerarán inversión en fomento.

- Apoyo al desarrollo regional, territorial y local.

5.2 Focalización

Hay acuerdo acerca de focalizar los programas de fomento en las empresas de menor tamaño, debido a la generación de empleo y la necesidad de aumentar su productividad. Esto justifica la intervención del Estado, a través de sus instrumentos de fomento, para aumentar la productividad de aquéllas empresas.

5.3 Desagregación por Institución y Sector

Las instituciones que más recursos aportan al fomento productivo son Sence, Corfo, Indap y reintegro simplificado de exportaciones a través de la Tesorería; los que en conjunto representan cerca del 70% del total de recursos públicos destinados al fomento productivo en el período 2000-2004, de acuerdo a Meneses (2005).

La información sectorial de los recursos para fomento, en tanto, se presenta en la tabla 10.

Tabla 10: Recursos públicos para fomento productivo, asignados a priori, por sector productivo años 2001 y 2002⁴⁸

Sector productivo	2001	2002	2003	2004
Silvoagropecuario	92.825	93.648	97.169	95.242
Minería	5.480	9.433	8.908	6.757
Turismo	416	968	821	915
No sectorializado a priori	202.152	218.168	211.128	179.385
Total	300.873	322.218	318.025	282.300
% Silvoagropecuario	30,9	29,1	30,6	33,7

Fuente: Francisco Meneses, SERCOTEC "La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2005)

⁴⁸ Presupuesto 2003 y 2004 (millones de pesos de 2003).

5.4 Desagregación por Ministerio y Tamaño de las Empresas

Los recursos no recuperables de fomento productivo los han recibido mayoritariamente las empresas medianas y grandes, las cuales tuvieron una participación entre 58 y 52,5% en el período 2001-2002. Las MIPE, en tanto, sólo alcanzan el 29,1% en 2001 y el 34,9 % en el 2002⁴⁹.

5.5 Cambios Destacables en la Asignación de Recursos en el Periodo 1990-2004

A lo largo de la década del 90, además que casi se triplicaron los recursos reales para fomento no recuperables, se avanzó significativamente en la redistribución de los recursos de subsidio, lo cual fue resultado de una política que se tradujo en la creación de nuevos instrumentos. Esto facilitó su utilización por parte de las MIPE.

“En cuanto a las ventajas del fomento a la MIPE y a la importancia de focalizar los recursos en sectores que a futuro pueden ser claves en la competitividad del país, parece aconsejable concentrar los programas de fomento productivo en las empresas de menor tamaño”⁵⁰.

En cuanto a las políticas de fomento a las PYME, el criterio básico de intervención son las restricciones provocadas por el reducido tamaño de las empresas en distintos ámbitos. La intervención pública se justifica con el argumento de la corrección de fallas de mercado, tales como las asimetrías de información y de financiamiento. Esta falta de financiamiento se refleja en una menor cantidad de PYME de las que debería haber. Muchas de estas no podrán invertir en proyectos económicamente rentables, perdiéndose valiosas oportunidades de crecimiento.

En la tabla 11 se detallan los fondos de fomento productivo en Chile por ministerio.

⁴⁹ SERCOTEC (2005).

⁵⁰ SERCOTEC (2005).

Tabla 11: Fondos de Fomento Productivo en Chile por Ministerio

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio del Trabajo	SENCE (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo)	Contribuir a aumentar la competitividad de las empresas y la empleabilidad de las personas	Franquicia tributaria	Empresas	Promover el desarrollo de programas de capacitación en las empresas.	Insuficiente inversión en capacitación genérica al interior de la firma por riesgo de no apropiabilidad de los retornos de la inversión.
Ministerio del Trabajo	SENCE		Foncap	Empresas	Perfeccionar a los trabajadores y a los miembros de su familia para que puedan mantener y desarrollar mejor su trabajo.	Insuficiente inversión en capacitación por parte de las firmas
Ministerio del Trabajo	SENCE		Proempleo	Empresas	Bonificación a la contratación de mano de obra	Empresa requiere de cierto grado de calificación de la mano de obra, que los trabajadores a veces no tienen por poco acceso al financiamiento
Ministerio del Trabajo	SENCE		Contrato de aprendices	Empresas	Promover y apoyar la contratación de jóvenes menores de 25 años en calidad de aprendices, para que adquieran formación en un oficio.	Poca inversión en capacitación por parte de las empresas, y poco acceso a financiamiento por parte de los jóvenes.
Ministerio del Trabajo	SENCE		Becas para capacitación	Personal inscritas en las Oficinas Municipales de Información Laboral (OMIL).	Mejorar la empleabilidad y facilitar el acceso a un empleo o actividad de carácter productivo.	El trabajador no puede financiar su capacitación por fallas en el mercado financiero.
Ministerio del Trabajo	SENCE		Intermediación laboral	Personal inscritas en las OMIL.	Promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores	Asimetrías de información y costos de transacción impiden que demanda y oferta laboral se encuentren.
Ministerio del Trabajo	DICREP (Dirección de crédito prendario)		Otorgar crédito en forma simple, segura y oportuna a personas y a microempresarios y trabajadores independientes.			

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio de agricultura	ODEPA (Oficina de estudios y Políticas agrarias)	Proporcionar información regional, nacional e internacional para que los distintos agentes involucrados en la actividad silvoagropecuaria adopten sus decisiones.				
Ministerio de agricultura	INDAP (Instituto de Desarrollo Agropecuario)	Fomentar y potenciar el desarrollo de la pequeña agricultura	Bono de articulación financiera (BAF)	Instituciones Financieras y Cooperativas de Ahorro y Crédito	Posibilitar el acceso de los pequeños productores a fuentes alternativas de financiamiento.	Acceso a financiamiento
Ministerio de agricultura	INDAP		Centros de gestión (CEGES)	Productores campesinos y sus organizaciones	Generar en los productores y productoras campesinos nuevas capacidades y habilidades que les permitan aumentar la eficiencia de la gestión y mejorar los resultados de los negocios de sus empresas.	Acceso a financiamiento de productores campesinos
Ministerio de agricultura	INDAP		Crédito de corto plazo para capital de trabajo	Productores campesinos y sus organizaciones	Financiar el capital de trabajo requerido para desarrollar actividades económicas y activo fijo.	Acceso a financiamiento de productores campesinos
Ministerio de agricultura	INDAP		Crédito de enlace forestal	Productores campesinos y sus organizaciones	Posibilitar que los pequeños productores y sus organizaciones accedan a la Bonificación que el Estado otorga	Acceso a financiamiento de productores campesinos
Ministerio de agricultura	INDAP		Crédito de enlace riego	Organizaciones de regantes	Posibilitar que los pequeños productores, en forma individual o como Organizaciones de Regantes, accedan a la Bonificación que el Estado otorga	Acceso a financiamiento de organizaciones rurales
Ministerio de agricultura	INDAP		Crédito de largo plazo para inversiones	Pequeños productores agrícolas y pequeñas productoras agrícolas o campesinos y campesinas; organizaciones que califican como clientes de INDAP.	Financiar inversiones en activos fijos, y el capital de trabajo de actividades cuya capacidad de generación de recursos no permite el pago total del crédito en el plazo de un año.	Acceso a financiamiento de pequeños productores agrícolas

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Cientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio de agricultura	INDAP		Fondo de administración delegada (FAD)	Pequeños productores agrícolas	Permite proveer a Instituciones Financieras de recursos con el objetivo de que sean prestados a pequeños y pequeñas productoras agrícolas.	Acceso a financiamiento de pequeños productores agrícolas
Ministerio de agricultura	INDAP		Programa de desarrollo local (PRODESAL)	familias de los pequeños(as) productores(as) agrícolas y campesinos(as) de menores recursos beneficiarios del INDAP	Desarrollar capacidades técnicas, de gestión y organizacionales de los clientes y sus familias, para que puedan mejorar sus ingresos totales de la producción silvoagropecuaria.	Baja productividad de pequeños productores campesinos
Ministerio de agricultura	INDAP		Programa de desarrollo de inversiones (PDI)	Pequeños productores agrícolas y sus organizaciones económico productivas	Apoyar el desarrollo de inversiones productivas de la Agricultura Familiar Campesina, orientadas a la capitalización y modernización de los procesos productivos de sus empresas.	Empresas con características de "industria naciente"
Ministerio de agricultura	INDAP		Redes PRO RUBRO	Empresas campesinas que producen y comercializan un mismo rubro o servicio	Promover la agrupación voluntaria para abordar de manera organizada y coordinada un conjunto de objetivos y metas específicas.	Asociatividad
Ministerio de agricultura	INDAP		Riego asociativo	Pequeños productores agrícolas	Facilitar el acceso de los pequeños productores agrícolas, en forma asociada, a incentivos económicos que permiten financiar parcialmente inversiones en obras de riego	Asociatividad
Ministerio de agricultura	INDAP		Servicio de asesoría técnica (SAT)	Empresas	Apoyar a los beneficiarios de INDAP en la solución de problemas que inciden en la rentabilidad y competitividad de sus negocios	Problemas de información de las pequeñas empresas.
Ministerio de agricultura	INDAP		SIRSD (Sistema de incentivo a la recuperación de suelos degradados)	Pequeños productores agrícolas	Detener o revertir la pérdida de fertilidad natural de los suelos de uso agropecuario, y/o mejorar las tierras afectadas por procesos erosivos.	Acceso a financiamiento
Ministerio de agricultura	INDAP		Fondo de proyecto de desarrollo organizacional (PRODES)	Pequeños productores agrícolas	Desarrollo de capacidades de gestión en las empresas de pequeños productores campesinos mediante la creación de una instancia de financiamiento de proyectos	Acceso a financiamiento

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio de agricultura	SAG (Servicio Agrícola y Ganadero)	Apoyar el desarrollo de la competitividad, sustentabilidad y equidad del sector silvoagropecuario a través de la protección y mejoramiento de la condición de estado de los recursos productivos.	Fondo de mejoramiento del patrimonio sanitario (FONDOSAG)	Productores agrícolas	Fomentar la colaboración entre los sectores público y privado, a través del co-financiamiento de iniciativas que mejoren los recursos productivos agrícolas, pecuarios y forestales del país.	Problemas de acceso a financiamiento y subinversión privada en proyectos socialmente deseables.
Ministerio de agricultura	SAG		Bolsa de Productos Agropecuarios	Personas jurídicas	Acercar el mercado de capitales al agro, aumentando el financiamiento al sector	Acceso a financiamiento
Ministerio de agricultura	CONAF (Corporación Nacional Forestal)	Contribuir al desarrollo del país a través de la conservación del patrimonio silvestre y el uso sostenible de los ecosistemas forestales				
Ministerio de agricultura	INIA (Instituto de investigaciones agropecuarias)	Generar, adaptar y transferir tecnologías para que el sector agropecuario contribuya a la seguridad y calidad alimentaria de Chile.				
Ministerio de agricultura	FIA (Fundación para la innovación agraria)	Impulsar y promover la innovación en las distintas actividades de la agricultura nacional, para contribuir a su modernización y fortalecimiento.				
Ministerio de agricultura	FUCOA (Fundación de capacitaciones, Capacitación y Cultura del Agro)	Aportar al desarrollo integral y moderno del agro chileno, con la entrega de información técnico productiva a través de la capacitación, generación de espacios de diálogo, participación y comunicación entre los actores del mundo rural.				
Ministerio de agricultura	CNR (Comisión Nacional de Riego)	Incrementar y mejorar la superficie regada del país, fomentar las obras privadas de construcción y reparación de obras de riego y drenaje, y promover el desarrollo agrícola de los productores de las áreas beneficiadas.				

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio de economía	CORFO (Corporación de Fomento de la Producción)	Complementar la operación de los mercados a través del fomento al mejoramiento de la gestión, la asociatividad, la innovación, la formación de capital, y creación de nuevos negocios.	Capital de Riesgo para Pymes en Expansión	Medianas y pequeñas empresas de cualquier sector económico	Financiar la expansión de pequeñas y medianas empresas con gran potencial de crecimiento.	Acceso a financiamiento
Ministerio de economía	CORFO		Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)	Empresa demandante, productiva o de servicios con ventas anuales netas superiores a 100.000 UF.	Aumentar la competitividad de las cadenas productivas y fortalecer relaciones mutuamente provechosas entre una gran empresa demandante y sus proveedoras	Problemas de asociatividad
Ministerio de economía	CORFO		Fondo de Asistencia Técnica (FAT)	Pequeña empresa	Incorporar en la empresa, a través de consultorías, técnicas de gestión que mejoren su competitividad	Insuficiente acceso a información en aspectos técnicos que podrían ser altamente beneficiosos para la firma.
Ministerio de economía	CORFO		Programa de Proyectos de Preinversión	Empresas	Apoyar a las empresas para que cuenten con una herramienta de ayuda en la toma de decisiones de inversión.	Acceso a financiamiento de inversiones
Ministerio de economía	CORFO		Fomento a la calidad	Empresas	Que las empresas puedan demostrar a sus clientes, proveedores y a su entorno que cumplen con estándares de gestión reconocidos nacional e internacionalmente, mediante una certificación otorgada por organismos independientes.	Asimetrías de información
Ministerio de economía	CORFO		Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO)	Pequeña empresa	Apoyar la creación y desarrollo de nuevos negocios que por su naturaleza o magnitud pueden abordarse mejor en forma conjunta.	Insuficiencia de asociatividad por problemas de información.
Ministerio de economía	CORFO		Fondo de Desarrollo y Modernización de Microempresas	Microempresarios	Financiar actividades asociadas al fortalecimiento, relocalización y entrenamiento en el trabajo del microempresario y de los nuevos trabajadores contratados.	Acceso a financiamiento
Ministerio de economía	CORFO		Microcrédito vía cooperativas y otros intermediarios alternativos a la banca	Personas naturales o jurídicas	Financiar inversiones y capital de trabajo de pequeños empresarios, micro y pequeñas empresas.	Acceso a financiamiento

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio de economía	SERNAPESCA (Servicio Nacional de Pesca)	Ejecutar la política pesquera nacional y fiscalizar el cumplimiento de las normas, y velar por la calidad sanitaria de los productos pesqueros destinados a mercados internacionales.	Fondo de fomento de la pesca artesanal (FFPA)	Organizaciones de pescadores artesanales legalmente constituidas.	Financiar proyectos socio-productivos autogenerados por las organizaciones de Pescadores Artesanales legalmente constituidos.	Acceso restringido a financiamiento para implementar actividades productivas en la pesca artesanal.
Ministerio de economía	SERNATUR (Servicio Nacional de Turismo)	Orientar, consolidar y dinamizar el desarrollo del turismo en Chile, , generando más oportunidades para incorporar a la comunidad				

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
MIDEPLAN	FONADIS (Fondo Nacional de la Discapacidad)	Contribuir a la integración social y a la equiparación de oportunidades de las personas con discapacidad, mediante la administración eficiente de los recursos financieros que se ponen a su disposición.	Programa de intermediación laboral	Personas con discapacidad de escasos recursos o a personas jurídicas sin fines de lucro que las atiendan.	Financiar la adquisición por parte de terceros de ayudas técnicas, destinadas a personas con discapacidad de escasos recursos o a personas jurídicas sin fines de lucro que las atiendan.	Acceso a financiamiento
MIDEPLAN	FOSIS (Fondo de Solidaridad e Inversión Social)	Financiar planes, programas, proyectos y actividades especiales de desarrollo social	Programa para la postulación a financiamiento.	Personas naturales, grupos y organizaciones pobres	Dar oportunidades de financiamiento a grupos pobres.	Acceso restringido a financiamiento, especialmente de los pobres
MIDEPLAN	FOSIS		Programa de Fomento Productivo	Microempresarios	Promover capacitación en oficios y financiamiento de servicios dirigidos a los microempresarios, y el financiamiento de las iniciativas generadas por ellos mismos.	Acceso a financiamiento
MIDEPLAN	FOSIS		Programa capacitación y Transferencia tecnológica a la pequeña minería artesanal.	Mediana y Pequeña Minería	Entregar capacitación y generar oportunidades de desarrollo, desarrollo laboral y productivo sustentable de la minería artesanal.	Insuficiente inversión en capacitación genérica dentro de la firma por riesgo de no apropiabilidad de los retornos de la inversión.
MIDEPLAN	FOSIS		Chile Emprende	Microempresarios y empresas de menor tamaño	Desarrollar oportunidades de negocios en territorios predefinidos, en todas las regiones del país.	Baja productividad
MIDEPLAN	CONADI (Corporación nacional de desarrollo indígena)		Promover, coordinar y ejecutar la acción del Estado a favor del desarrollo integral de las personas y comunidades indígenas	Capital Semilla	Personas y comunidades indígenas	Ofrecer recursos bajo la modalidad de fondos concursables
MIDEPLAN	INJUV (Instituto nacional de la juventud)	Contribuir al mejoramiento de los niveles de inclusión social y oportunidades de los jóvenes chilenos	Interjoven	Organismos estatales y privados intensivos en jóvenes en la línea de empleabilidad juvenil	Brindar asistencia a organismos estatales y privados, capacitar al recurso humano que desarrolla iniciativas con jóvenes, y promover institucionalidad en materia de juventud.	Baja capacitación

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio de Relaciones Exteriores	DIRECON (Dirección General de Relaciones económicas internacionales)	Ejecutar la política que formule el Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales				
Ministerio de Relaciones Exteriores	PROCHILE (Programa de fomento a las exportaciones chilenas)	Contribuir a estimular y diversificar las exportaciones de productos y servicios chilenos entregando el apoyo necesario para el desarrollo del sector exportador.	Programa de Desarrollo para la Pyme Exportadora (Pymexportadora)	Pymes exportadoras	Abrir nuevos mercados y promocionar productos agropecuarios chilenos en el extranjero.	Baja exportación de pymes

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio de Minería	PAMMA (Programa de Asistencia y Modernización de la Minería Artesanal)	Generar, fomentar, difundir y evaluar las políticas y normas que optimicen el desarrollo minero sustentable del país, maximicen su aporte al desarrollo económico social y consoliden su liderazgo internacional.				

Dependencia	Institución	Objetivo Institución	Programa	Clientes	Objetivo Programa	Falla de mercado
Ministerio del Interior	SUBDERE (Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo)	Elaborar, fortalecer y evaluar políticas de descentralización, con el propósito de modernizar la gestión pública, impulsar el desarrollo armónico de los territorios y profundizar la democracia.	Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR)	Regiones	Financiar acciones en los distintos ámbitos de infraestructura social y económica de las regiones del país, con el objetivo de obtener un desarrollo territorial armónico y equitativo.	Acceso a financiamiento, sobretudo en regiones.

Fuente: Elaboración Propia sobre la base de información recolectada en los Ministerios mencionados.

VI. CONCLUSIONES

El objetivo principal de este estudio ha sido analizar la contribución de las micro, pequeñas y medianas empresas a la economía chilena, las restricciones a su desarrollo centradas en fallas del mercado y el rol de las políticas para su fomento productivo.

El estudio se concentró en la experiencia de este sector en Chile, enfatizando el período 2000-2005, y utilizó diversas fuentes de información de publicaciones previas, particularmente de FUNDES (2004), CORFO, SERCOTEC y diversos ministerios relacionados con el fomento productivo. También se acudió a EuroChile y otros estudios de la Unión Europea para efectuar un análisis comparativo entre ésta y Chile. Se logró, de este modo, disponer de información para el análisis de 21 instituciones y 40 programas de fomento productivo, a cargo de 7 ministerios.

Entre las principales conclusiones de este documento destacamos las siguientes:

En primer lugar, las MIPE forman un sector productivo heterogéneo, concentrado en el sector servicios, y con una alta contribución al empleo, generando el 62,6% de la ocupación privada en Chile. El sector se caracteriza, además, por un alto dinamismo en la creación de empresas, aunque con dificultades en su sobrevivencia, debido a inestabilidad en sus ingresos, bajos niveles de productividad, dificultades en el acceso al crédito, altos niveles de endeudamiento y escaso efecto de los programas de capacitación e innovación tecnológica.

En segundo lugar, desde un punto de vista conceptual, las principales dificultades y restricciones a su desarrollo se derivan de fallas en los mercados, que implican que su nivel de producción sea inferior al óptimo social resultando en ineficiencias. La recomendación de política en estos casos es identificar las fuentes de las distorsiones que producen diferencias entre costos y beneficios privados y sociales, y que justifican una intervención del Estado. En estos casos es deseable que el Estado participe para mejorar

la asignación de recursos a través de subsidios, generación de información, disminución de costos de transacción, y de una nueva institucionalidad que incluya programas de fomento y permita alcanzar con mayor facilidad las ventajas de asociatividad en el sector a nivel de empresas y territorial.

En tercer lugar, un elemento común que frena el desarrollo en diversos subsectores de las MIPE en Chile y en otros países, es la restricción al crédito, derivado de problemas de asimetrías de información, que elevan el riesgo de la banca y de las tasas de interés. Estos efectos generan escasez de capital por una parte, acentuando los problemas de baja productividad de la mano de obra derivados de su escasa capacitación. Por otro lado, las restricciones financieras elevan los costos y el riesgo y retroalimentan una espiral de inestabilidad en el sector, que explica los problemas de sobrevivencia de MIPE. La apertura de la economía chilena a los mercados internacionales representa una oportunidad de desarrollo que algunas empresas están aprovechando crecientemente.

En cuarto lugar, la experiencia de Chile y de la UE muestra que los programas de fomento productivo a las MIPYME, se justifican desde el punto de vista conceptual y empírico, ya que aumentan el potencial productivo del sector. La UE tiene una larga tradición en estos programas que ha contribuido a una más alta productividad y competitividad del sector.

Por último, de la revisión de programas, acciones, e instrumentos de fomento al sector en Chile, si bien se ha avanzado en la identificación de distorsiones y fallas del mercado que nos alejan de una asignación óptima de recursos, es recomendable un testeo futuro acerca de la lentitud del avance en la masificación de estos programas, y si acaso se requiere de un impulso de aquellos que han probado ser más efectivos. Más aún, es fundamental avanzar más rápido en el mejoramiento del entorno normativo para las MIPYME, ya que esto permitiría levantar algunas restricciones a su desarrollo.

Además, como forma de facilitar el proceso de evaluación, se sugiere que las instituciones que promuevan programas de fomento productivo debieran junto a sus propuestas, determinar la forma en que será relevada la información pertinente pensando en que en un futuro cercano dicho programa será evaluado, evitándose el proceso de generar información básica necesaria para dichas evaluaciones.

VII. REFERENCIAS

1. Libros y Papers:

- 1.1. BENAVENTE, José Miguel. Fomento productivo en Chile. Situación actual y perspectivas. Borrador, 2004.
- 1.2. BRAVO, David. Capital humano en Chile y los desafíos para las políticas de capacitación laboral, 2006.
- 1.3. CABRERA, Ángel et all. Las pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas, 2002.
- 1.4. ESCÁRATE, J. El sistema de capacitación laboral y su reforma: poniendo la decisión en las personas, 2006.
- 1.5. FONFRÍA, Antonio M. Instrumentos Y Objetivos De Las Políticas De Apoyo A Las Pyme En España. Economía Aplicada, Universidad Complutense de Madrid, 2001.
- 1.6. LJUBETIC, Y. Igualdad de oportunidades: los desafíos de la capacitación laboral, 2006.
- 1.7. OCAMPO, José Antonio. Políticas e instituciones para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe. CEPAL, 1999.
- 1.8. ROSEN, Harvey. Hacienda Pública, capítulos 5 y 6, 2002.
- 1.9. STIGLITZ, Joseph E. La Economía del Sector Público. Editorial Bosch, Barcelona, 2002.

2. Mensajes de correo electrónico:

2.1. PONCE, R. OIRS Virtual del Ministerio de Agricultura, Indap [en línea] <rponce@indap.cl> [consulta: 2º semestre 2006].

3. Organismos:

3.1. COMISION de las Comunidades Europeas. Ayudar a las pyme a pasar a la fase digital, 2001.

3.2. CORFO. PYME Un desafío a la modernización productiva. Gerencia de Inversiones, 1994.

3.3. EXPANSIVA. La franquicia tributaria para capacitación laboral: Un instrumento deslocalizado. Ramón Castillo, 2006.

3.4. FUNDES. Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, 2004.

3.5. FUNDES. Situación De La Responsabilidad Social De La Mipyme: El Caso Chileno. Coordinado por IKEI y BID, 2005.

3.6. GOBIERNO de Chile, Ministerio de Economía. Los Desafíos Del Desarrollo Productivo Y La Hetogeneidad Estructural. Juan Carlos Scapini, 2002.

3.7. OMPI. La organización mundial de la propiedad intelectual (OMPI) y las pequeñas y medianas empresas (PYME) de América Latina. Documento preparado por la Oficina Internacional de la OMPI, 2001.

3.8. SERCOTEC. La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile. Francisco Meneses, 2005.

3.9. SUBSECRETARÍA de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional. Asociatividad para la exportación: claves para una estrategia exitosa, 2003.

4. Revistas:

- 4.1. COMISION Europea. Las PYME europeas en estudio. Principales resultados del Observatorio de las PYME europeas 2002. Publicaciones DG-Empresa, 2002.
- 4.2. EUROPEAN Commission. SME Access to Finance, Executive Summary. Flash Eurobarometer 174, 2005.
- 4.3. EUROPEAN Commission. The New Sme Definition, User Guide and Model Declaration. Enterprise and Industry Publications, 2005.
- 4.4. SMALL Business Service. A Study of the Benefits of Public Sector Procurement from Small Businesses. Research, 2005.

5. Sitios Webs:

- 5.1. BBC Mundo. [en línea] <news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/barometro_economico/newsid_4349000/4349686.stm> [consulta: 2º semestre 2006].
- 5.2. CAPÍTULO 1. Presencia de la PYME en la economía nacional, en La PYME en la economía nacional: Tendencias recientes. Borrador [en línea] . <www.pymenton.com/ktml2/images/uploads/E.Roman%20%20Libro%20Pyme%2090-94%20parte%20I.pdf.com> [consulta: 2º semestre 2006].
- 5.3. EDIGARNET. El sitio de encuentro de la Industria. [en línea] <www.edigarnet.com> [consulta: 2º semestre 2006].
- 5.4. ENTERPRISE & Industry. [en línea] <europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship> [consulta: 2º semestre 2006].
- 5.5. EUROCHILE. [en línea] <www.eurochile.cl> [consulta: 2º semestre 2006].
- 5.6. INVESTORWORDS. [en línea] <www.investorwords.com/397/balance_sheet> [consulta: 2º semestre 2006].

ANEXOS

Anexo 1: Subtramos de ventas de las microempresas en Chile

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

Fuente: Elaboración propia, en base a SERCOTEC "La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2005)

Anexo 2: Subtramos de ventas de las pequeñas empresas en Chile

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

Fuente: Elaboración propia, en base a SERCOTEC "La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile" (2005)

Anexo 3: Definición *Balance Sheet*

El término *Balance Sheet* (Balance General) en la definición de PYME en la UE es posible señalarlo como "Un resumen cuantitativo de la condición financiera de una compañía en un punto específico en el tiempo, incluyendo activos, responsabilidades y el patrimonio neto. La primera parte de un balance general muestra todos los activos productivos que una compañía posee, y la segunda parte muestra todos los métodos del financiamiento (tales como responsabilidades y equidad de los accionistas). También se le llama "declaración de condición".

Anexo 4: Miembros Unión Europea (Total: 25 Estados)

País	Fecha Incorporación	Población (en millones)	Área (en km2)
Austria	1995	8,1	83'858
Belgium*	1957	10,2	30'128
Cyprus	2004	0,8	9'000
Czech Republic	2004	10,3	79'000
Denmark	1973	5,3	43'094
Estonia	2004	1,4	45'000
Finland	1995	5,1	338'000
France*	1957	60,4	550'000
Germany*	1957	82	356'854
Greece	1981	10,5	131'957
Hungary	2004	10,2	93'000
Ireland	1973	3,7	70'000
Italy*	1957	57,6	301'263
Latvia	2004	2,4	65'000
Lithuania	2004	3,7	65'000
Luxembourg*	1957	0,4	2'586
Malta	2004	0,4	316
Netherlands*	1957	15,8	41'864
Poland	2004	38,6	313'000
Portugal	1986	10,8	92'072
Slovakia	2004	5,4	49'000
Slovenia	2004	2,0	20'000
Sweden	1995	8,9	450'000
Spain	1986	39,4	504'782
United Kingdom	1973	58,6	242'500
Total		446,6	3'977'304

Fuente: EuroChile

