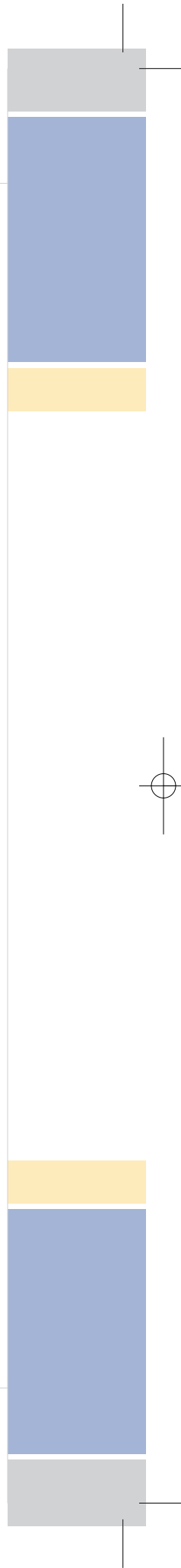
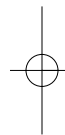
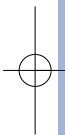
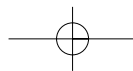


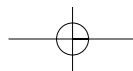
La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile

Diciembre 2005



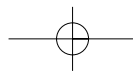
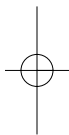
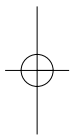
GOBIERNO DE CHILE
Chile **Emprende**





EL MATERIAL QUE SE RECOGE EN ESTE LIBRO TIENE DIVERSAS FUENTES Y AUTORES:

- El Capítulo I, sobre la caracterización de la micro y pequeña empresa, está basado en un estudio de Fundes, realizado por encargo de SERCOTEC.
- El Capítulo II, sobre recursos públicos para fomento productivo, es un resumen de la publicación de SERCOTEC basada en un estudio encargado al consultor Francisco Javier Meneses.
- El Capítulo III, sobre Chile Emprende y desarrollo territorial, fue escrito por el secretario ejecutivo, Carlos Calderón, y el presidente del Directorio Nacional de Chile Emprende, Patricio Fernández.
- El Capítulo IV, sobre el estatuto de la MIPE y marco legal y normativo, fue escrito sobre la base de antecedentes entregados por el abogado Gabriel Corcuera.
- El Capítulo V, sobre los desafíos pendientes, es un resumen del resultado del ciclo de talleres regionales que Chile Emprende organizó en el 2005 a lo largo de todo el país.



PRÓLOGO

Los Gobiernos de la Concertación han realizado un especial esfuerzo por reconocer y estimular el espíritu emprendedor de chilenas y chilenos. Se ha enfatizado el trabajo con las pequeñas empresas, por su significativa contribución al empleo y al crecimiento económico del país.

Este crecimiento es condición indispensable para que Chile pueda mejorar sólidamente la calidad de vida de los sectores más desfavorecidos. Es falso el dilema entre crecer o repartir. Crecer sin repartir conduce fatalmente a una crisis social y política. Distribuir mejor, a medida que vamos creciendo, es la única vía responsable y duradera para el progreso social.

Y una buena manera de distribuir es apoyar a la micro y pequeña empresa, un sector del cual más de 3 millones de personas obtienen sus ingresos. Por ello, se ha impulsado una serie de medidas para fortalecer su desarrollo y aumentar su competitividad. Para crecer con igualdad necesitamos micro y pequeñas empresas con reales oportunidades de expansión.

En los últimos 5 años, se ha dictado un conjunto de leyes para facilitar la constitución, formalización y desarrollo de empresas de menor tamaño. Se han aumentado los recursos y la cobertura para su acceso al crédito. Se han destinado más recursos públicos en programas de fomento para pequeños emprendimientos. Se ha contribuido a fortalecer la asociatividad gremial de los empresarios. Y se ha incrementado el acceso de las pequeñas empresas a las nuevas tecnologías de información y comunicación.

También, se ha promovido la cooperación entre el sector público y privado para el diseño y realización de estrategias de desarrollo territorial, como es el caso de Chile Emprende: una innovadora modalidad de trabajo que articula los instrumentos de fomento de ocho ministerios y seis servicios públicos, en conjunto con los gobiernos regionales y los municipios.

No obstante lo avanzado, que queda muy claro en las páginas siguientes de este libro-radiografía sobre la situación de la micro y pequeña empresa en Chile, todavía queda mucho por hacer. Entre otras tareas, se debe mejorar la calidad del empleo; fomentar el emprendimiento desde los primeros años de escuela; abrir más mercados a las pequeñas empresas, entre ellos, el de las compras públicas; mejorar las condiciones de financiamiento; y dar cobertura previsional y de salud a trabajadores por cuenta propia y microempresarios.

En Chile gran parte de los ingresos de las familias proviene del trabajo de uno de los miembros del hogar. Para seguir reduciendo la pobreza, es indispensable aumentar los ingresos de las personas y la cantidad de trabajadores adultos por familia. La micro y pequeña empresa es el espacio natural para este tipo de trabajadores, pero estas unidades productivas tienen que estar vinculadas a mercados reales y en expansión.

Por ello, es necesario pensar un nuevo diseño para el conjunto de los instrumentos de fomento, que permita acompañar y apoyar a las empresas según su ciclo de desarrollo.

Se debe establecer una política que facilite la creación, crecimiento, consolidación y término de las unidades productivas tradicionales e innovativas, para mejorar las condiciones de competitividad de los entornos y para aumentar su rentabilidad, que es el sentido último de cada empresa, independiente de su tamaño o sector.

Producir equidad y justicia social requiere de voluntad política, exige diseñar e implementar políticas públicas realistas, que hagan que los frutos del crecimiento se distribuyan entre todas las familias chilenas. Para lograr este objetivo, hay que redefinir la institucionalidad existente, de modo que la diversidad regional que tan bien encarnan las pequeñas empresas, se despliegue y se transforme en el motor del desarrollo territorial de aquí al Bicentenario.

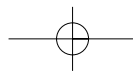
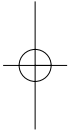
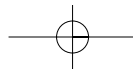
El desafío es -y seguirá siendo- hacer de Chile un país más inclusivo, más igualitario, más amable.

Patricio Fernández Seyler
Presidente Directorio Nacional
Chile Emprende

Mario Ossandón Cañas
Vicepresidente Directorio Nacional
Chile Emprende

ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN.....	7
CAPÍTULO I CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, MIPE.....	11
CAPÍTULO II RECURSOS PÚBLICOS PARA FOMENTO PRODUCTIVO (1990-2004).....	45
CAPÍTULO III CHILE EMPRENDE Y EL DESARROLLO TERRITORIAL.....	61
CAPÍTULO IV ESTATUTO DE LA MIPE Y MARCO LEGAL Y NORMATIVO.....	71
CAPÍTULO V LOS DESAFÍOS PENDIENTES.....	79
ANEXOS	
ANEXO 1 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	91
ANEXO 2 INFORMACIÓN DESAGREGADA POR REGIÓN.....	99
ANEXO 3 TERRITORIOS CHILE EMPRENDE.....	105
ANEXO 4 BIBLIOGRAFÍA.....	111
ÍNDICES	
ÍNDICE DE CUADROS.....	125
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	127
ÍNDICE DETALLADO.....	129



PRESENTACIÓN

En los últimos 15 años, se ha profundizado el conocimiento sobre la micro y pequeña empresa, MIPE: su diversidad, sus dinámicas de crecimiento y su precaria inserción en los mercados. Ello ha permitido rescatar y reconocer el valioso aporte que realiza este sector a las economías locales y regionales del país y su potencialidad de crecimiento. Las unidades de pequeña escala representan la gran reserva para aumentar la productividad de nuestra economía, generar más y mejores empleos, caminar hacia una distribución más equitativa del ingreso y alcanzar un desarrollo territorial más equilibrado.

El estudio que se presenta a continuación es un paso más para ahondar en ese conocimiento; pues entrega una visión actualizada sobre la situación de la MIPE en Chile. Y, basado en esa información, recoge propuestas concretas para una futura política de desarrollo del sector que permita al país avanzar con mayor equidad.

Las micro y pequeñas empresas representan el 96,9 por ciento de las unidades económicas, y emplean a 3 millones 98 mil 777 personas a lo largo del país. Ellas son, por tanto, una fuente significativa de empleo y un medio para avanzar hacia una mejor la calidad de vida de los empresarios, sus familias y de la comunidad en que se emplazan. Su caracterización, considerando su tamaño, niveles de venta y empleo, distribución geográfica y participación en las exportaciones es lo que se muestra en el Capítulo I de esta publicación. Además, incluye información sobre la tasa neta de creación de empresas en Chile, sobre el acceso de la MIPE al sistema financiero y a las compras públicas, sobre los niveles de ingreso de las diferentes categorías de trabajadores de la MIPE y su participación en los sistemas de previsión social y de salud.

Desde el retorno a la democracia en Chile, los recursos para fomento aumentaron 2,5 veces; y se revirtió su distribución. En 1990, menos del 5 por ciento se gastaba en la MIPE, cifra que en el 2004 aumentó al 40 por ciento del total. Sin embargo, este porcentaje es aún insuficiente, por lo que es necesario y urgente definir el destino que se dará en los próximos años a los 450 millones de dólares que el país invierte en fomento productivo. El Capítulo II analiza *in extenso* la evolución de la inversión de recursos públicos en fomento productivo en el período 1990-2004.

En el Capítulo III se muestra el aporte de la estrategia Chile Emprende al desarrollo territorial. Institucionalizada por el Presidente Ricardo Lagos a fines de 2004, se trata de una innovadora manera de hacer gestión de fomento desde los espacios territoriales,

con participación de actores locales del mundo público y privado, a través de planes y programas orientados a aprovechar o generar oportunidades de negocios para las MIPE de cada territorio.

El siguiente capítulo da cuenta de las leyes y normas aprobadas que van en directo beneficio de las micro y pequeñas empresas. Este conjunto de iniciativas legales, conocido como el Estatuto MIPE, fue parte de los compromisos del Presidente Lagos con las empresas de menor tamaño y se comenzó a materializar luego de un amplio debate nacional en el que participaron 2 mil 400 dirigentes de la MIPE en más de 50 talleres que se realizaron en todo el país.

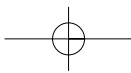
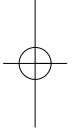
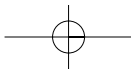
En el último capítulo del libro, sobre desafíos pendientes, se resume otro gran esfuerzo de participación ciudadana llevado a cabo el 2005, cuando se organizaron 38 talleres regionales en los que participaron más de 4 mil personas, para pensar el futuro de la MIPE y hacer propuestas concretas para salvar los obstáculos que les impiden crecer y fortalecerse.

Finalmente, en los anexos se explica la metodología utilizada en la caracterización de la MIPE, se entrega información estadística por región, se anota la lista de los territorios que operan con Chile Emprende y se explicita la bibliografía consultada.

>> Capítulo I

Caracterización de la Micro y Pequeña Empresa, MYPE





Caracterización de la Micro y Pequeña Empresa, MIPE

1.1. DATOS BÁSICOS SOBRE LA MIPE

En Chile hay algo más de 1.4 millones de micro y pequeñas empresas; incluidos los trabajadores por cuenta propia. Aproximadamente, la mitad de ellas son informales. Además, las MIPE representan el 97 por ciento de las empresas formalizadas en el país, alcanzando a 684 mil unidades productivas en el 2004.

La MIPE se caracteriza por su heterogeneidad, por cuanto incorpora realidades empresariales muy distintas, que van 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.

La MIPE es el principal empleador del país, generando el 62,6 por ciento 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 por ciento), dependía del sistema de salud pública y un alto porcentaje (53,2 por ciento) no cotizaba ni tenía

previsión. El 54,4 por ciento 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.

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 por ciento durante el período 1996 -2001. A modo de comparación, la pequeña empresa promedia 4 por ciento, y la gran empresa, el 1 por ciento 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.

La participación de las empresas MIPE formales en las ventas totales del país, además de baja es decreciente para el período 1999 a 2003. Mientras en 1999, la MIPE explicaba el 16,2 por ciento de las ventas totales, el 2003 sólo lo hacía en el 12,9 por ciento. No obstante, esta cifra se eleva al 14,5 por ciento si se incluye el aporte que hacen las microempresas informales.

En síntesis, podemos señalar 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. Ello incide en los muy bajos niveles de productividad de la MIPE, al compararlos con los que se observan en las grandes y medianas empresas.

1.2. MÁS DE UN MILLÓN DE EMPRENDEDORES

En el 2004, había 707 mil 634 empresas formales de carácter micro, pequeño, mediano o grande.

La magnitud de la informalidad (estimada en 748 mil unidades productivas), plantea una alerta y un desafío para el país. En muchos casos, la informalidad es parte de una estrategia de subsistencia, a lo que se agregan las dificultades iniciales para regularizar una nueva actividad.

La informalidad evita el cumplimiento de normas tributarias, laborales, sanitarias, urbanísticas, entre otras asociadas a la formalización, y permite captar a corto plazo los beneficios de las ventas. Sin embargo, también dificulta el desarrollo de una relación más estable con los proveedores y clientes, al no estar habilitados para entregar boletas o facturas.

Además, las unidades informales tienen un acceso precario al crédito, a la capacitación y a las facilidades para comercializar sus bienes y servicios.

Por tanto, el abordaje de la informalidad requiere de una estrategia focalizada, que implica el desarrollo de políticas, instrumentos y de normas que van más allá de la simplificación de trámites. Para ello es necesario mejorar la calidad de la información sobre este segmento y revisar las categorías de análisis acerca de su comportamiento.

Las MIPE constituyen el 96,7 por ciento de las unidades económicas formales, porcentaje que se mantiene con pocas variaciones durante el período 1999 a 2004, como se observa en el Cuadro 1. El resto corresponde a la mediana y gran empresa, con el 2,2 y 1,1 por ciento del total, respectivamente (año 2004).

Cuadro 1 Distribución por tamaño de las empresas formales

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total
1999	527.481	80,9	103.891	15,9	631.372	96,8	14.198	6.344	651.914
2000	552.125	84,0	85.873	13,1	637.998	97,1	13.098	5.966	657.062
2001	567.861	84,2	87.186	12,9	655.047	97,1	13.390	6.187	674.624
2002	569.836	83,8	89.872	13,2	659.708	97,0	13.833	6.546	680.087
2003	570.544	81,8	105.524	15,1	676.068	96,9	14.577	6.868	697.513
2004	571.535	80,8	112.731	15,9	684.266	96,7	15.748	7.620	707.634

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII.

El número de MIPE muestra un crecimiento del 8,3 por ciento en el período 1999-2004, con un aumento de 44 mil unidades. Existe una MIPE formal por cada 23 habitantes en el 2004. Si se agregan los datos de informalidad estimados, dicha relación alcanza a una MIPE por cada 11 habitantes.

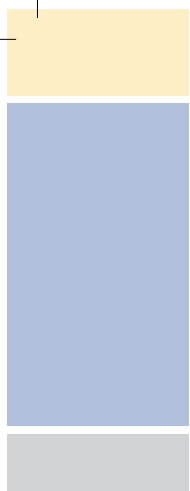
La MIPE está presente en todas las actividades económicas del país, pero con mayor incidencia en aquellas de menores barreras de acceso, como es el caso del comercio. El 78 por ciento de las MIPE se concentra en cuatro sectores, como lo detalla el Cuadro 2.

El sector comercio, con un porcentaje de participación del 41.9 por ciento está representado por los almacenes de barrio, los bazares, las pequeñas tiendas de ropa, puestos de diarios y otros. Le sigue el sector servicios (13,4 por ciento), que se expresa en actividades de corretaje y administración de propiedades, servicios tales como mantención y reparación de instalaciones domiciliarias de gas, agua y electricidad, servicios de entretención y esparcimiento. El transporte (11,5 por ciento), corresponde a buses, taxis y colectivos, y el sector agrícola con el 11,3 por ciento, está asociado a la agricultura familiar campesina.

Cuadro 2 Distribución sectorial y por tamaño de las empresas formales, año 2003

Sector	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
Comercio	248.861	34.200	283.061	5.081	2.225	290.367
Servicios	73.853	16.846	90.699	2.152	705	93.556
Transporte	63.457	14.031	77.488	1.263	454	79.205
Agrícola	65.348	10.767	76.115	1.041	324	77.480
Industria	38.021	10.860	48.881	1.884	1.221	51.986
Finanzas	30.419	7.963	38.382	1.442	976	40.800
Construcción	28.329	8.349	36.678	1.316	601	38.595
Minería	1.260	528	1.788	109	107	2.004
Otros	20.996	1.980	22.976	289	255	23.520
Total	570.544	105.524	676.068	14.577	6.868	697.513

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII.



El turismo comprende una diversidad de sectores:

- Comercio, que incluye hoteles y otros tipos de alojamiento temporal, así como restaurantes y similares;
- Transporte de pasajeros, agencias de viaje y alquiler de automóviles;
- Servicios de recreación y esparcimiento; y
- Artesanía.

Cabe destacar que en la categoría de *Otros* (Cuadro 2), se incluye a la pesca artesanal con un total de mil 668 microempresas y 698 pequeñas¹. Respecto del sector finanzas, incluye la explotación de bienes inmuebles, corretaje de propiedades, servicios de urbanización y loteo y asesorías contables.

Por otra parte, los sectores de mayor rentabilidad, como son la industria y construcción, muestran una baja participación de la microempresa, que podría explicarse por las barreras de acceso en términos de tecnología, competencias específicas y recursos en general.

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.

El análisis de la heterogeneidad en la MIPE se ha realizado sobre la base de una clasificación según tamaño de empresas divididos en 12 subtramos de ventas, elaborada por el Servicio de Impuestos Internos, SII.

Con el propósito de una mejor aproximación a la diversidad del sector, se han desagregado en subtramos los niveles de ventas de la MIPE (ver Cuadro 3). En el caso de las microempresas fueron definidos tres subtramos (o cortes), según los niveles de ventas. La gran mayoría, cercana al 45 por ciento, para el año 2003, se ubica en el subtramo 1 que corresponde a las microempresas, cuyos ingresos son los más bajos, mientras los subtramos 2 y 3 poseen una distribución muy similar (alrededor del 27 por ciento cada uno).

Los porcentajes de participación son bastantes estables en el tiempo en todos los subtramos, excepto para los períodos de post crisis económica, donde los subtramos 2 y 3 disminuyen su participación mientras el subtramo 1 aumenta. Finalmente, se desprende que el 37 por ciento de todas las microempresas formales tienen durante el 2003 ventas anuales inferior a los 3,4 millones de pesos (subtramo 1)².

Al interior de la pequeña empresa también se observa heterogeneidad. El 2003, el subtramo 4 concentra el 48,2 por ciento de las pequeñas (ver Cuadro 4). Los antecedentes muestran el impacto negativo que tuvo en la pequeña empresa la caída económica de fines de los '90, que se refleja en una baja en el número total de empresas. Solamente a partir del 2003, el total de pequeñas empresas recupera el número anterior a la crisis.

¹ Los pescadores artesanales poseen una tributación específica, la declaración de renta presunta, a través de la cual son consideradas por el SII en la categoría de micro o pequeña empresa.

² Sería interesante realizar una revisión de estos tramos incorporando la dimensión empleo. Sin embargo, no se dispone de información comparable sobre la generación de empleo en las empresas hasta el momento. Sin duda, ello ayudaría a una mejor comprensión en la elaboración e implementación de políticas e instrumentos focalizados en la MIPE.



Cuadro 3 Distribución por tamaño de las microempresas formales

Año	Subtramo 1 Ventas anuales de 0,1 hasta 200 UF		Subtramo 2 Ventas anuales de 200,1 hasta 600 UF		Subtramo 3 Ventas anuales de 600,1 hasta 2400 UF		Total Micro Ventas anuales de 0,1 hasta 2400 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
1999	222.921	42,3	143.287	27,2	161.273	30,6	527.481
2000	317.787	57,6	113.833	20,6	120.505	21,8	552.125
2001	326.814	57,6	121.069	21,3	119.978	21,1	567.861
2002	324.604	57,0	122.026	21,4	123.206	21,6	569.836
2003	256.289	44,9	156.799	27,5	157.456	27,6	570.544

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII.

Cuadro 4 Distribución por tamaño de las pequeñas empresas formales

Año	Subtramo 4 Ventas anuales de 2.401 hasta 5.000 UF		Subtramo 5 Ventas anuales de 5.001 hasta 10.000 UF		Subtramo 6 Ventas anuales de 10.001 hasta 25.000 UF		Total Pequeña Ventas anuales de 2.401 hasta 25.000 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
1999	49.103	47,3	31.319	30,1	23.469	22,6	103.891
2000	39.519	46,0	25.970	30,2	20.384	23,7	85.873
2001	39.989	45,9	26.413	30,3	20.784	23,8	87.186
2002	41.556	46,2	26.841	29,9	21.475	23,9	89.872
2003	50.880	48,2	31.218	29,6	23.426	22,2	105.524

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII.

1.3. BAJA PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS Y EN LAS EXPORTACIONES

1.3.1 Ventas

La participación de las MIPE formales en las ventas muestra una evolución decreciente entre el período 1999 y 2003, alcanzando el 12,9 por ciento del total el 2003 (Ver cuadro 5). Si a este porcentaje se agrega el aporte que hacen las microempresas informales³, los niveles de participación en ventas de la microempresa se elevan del 3,4 al 5,2 por ciento del total en el 2003, y el total de las ventas de la MIPE pasa del 12,9 al 14,5 por ciento en ese mismo año.

En el período considerado, sólo la gran empresa aumenta su participación en las ventas totales, llegando a un 78,3 por ciento el 2003.

Las medianas empresas muestran la misma tendencia, bajando su participación en las ventas totales de un 10,7 por ciento en 1999 a un 8,8 por ciento en el 2003.

Una posible explicación de la baja en los porcentajes de participación en las ventas, puede ser un efecto rezagado de la crisis económica de fines de los '90, dado que el número de empresas pequeñas tiene una caída significativa: pasa de 103 mil 891 unidades en 1999 a 85 mil 873 en el 2000.

Cuadro 5 Ventas anuales por tamaño de empresas 1999 – 2003

(en miles de millones de pesos del año 2003)

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Total
1999	4.386	4,2	12.457	12,0	16.843	16,2	11.142	10,7	76.087	73,1	104.074
2000	3.407	3,4	10.534	10,5	13.942	14,0	10.263	10,3	75.667	75,8	99.873
2001	3.486	3,1	10.780	9,5	14.266	12,6	10.581	9,3	88.594	78,1	113.442
2002	3.541	2,9	11.056	9,0	14.598	11,9	10.944	8,9	96.914	79,1	122.456
2003	4.557	3,4	12.793	9,5	17.351	12,9	11.766	8,8	105.323	78,3	134.441

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII.

³ Véase nota metodológica en el Anexo 1 para detalles de su estimación.

Con respecto al crecimiento absoluto de las ventas en los cuatro años, éstas mejoran en todos los estratos, aunque las grandes presentan una mayor tasa de crecimiento. La venta promedio crece en un 20,7 por ciento; la de la gran empresa, 27,9 por ciento; la mediana empresa registra un crecimiento de 2,6 por ciento; y la pequeña, del 1,1 por ciento⁴. El único tramo que disminuye el promedio de ventas es la microempresa; producto, en parte, del aumento del número de empresas en el período post crisis asiática (Cuadro 6).

Estos antecedentes evidencian una tendencia hacia la concentración económica, así como al debilitamiento del tejido productivo empresarial chileno a pequeña escala, expresado en la baja gradual de los porcentajes de participación de las ventas de la MIPE.

La consolidación de esta tendencia dificulta el desarrollo equilibrado del país y sugiere la necesidad de políticas más activas para mejorar la competitividad de la MIPE.

Cuadro 6 Ventas anuales promedios por tamaño de empresas formales

(millones de pesos, año 2003)

Año	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
1999	8,3	119,9	26,7	789,1	11.993,6	159,7
2000	6,2	122,7	21,9	787,5	12.683,1	152,1
2001	6,1	123,6	21,8	791,5	14.319,5	168,2
2002	6,2	123,0	22,1	793,2	14.805,1	180,1
2003	8,0	121,2	25,7	809,3	15.335,4	192,8
2003/1999 (% de crecimiento)	-3,6	1,1	-3,8	2,6	27,9	20,7

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII.

⁴ Si para la gran empresa se aplica el IPM (índice de precio al por mayor) como índice deflactor y no el IPC su venta promedio aumenta en un 26,6%. Este podría reflejar mejor las variaciones de precios que enfrentan las grandes empresas (precio del petróleo, tipo de cambio y el precio del cobre).

1.3.2. Exportaciones

La MIPE tiene una baja participación en las exportaciones. Si bien casi el 40 por ciento de las empresas que exportan son MIPE y, en su gran mayoría, pequeñas, su porcentaje de participación en las ventas totales es bajo y decreciente, como lo detalla el Cuadro 7.

La gran empresa alcanza su porcentaje más alto de participación, con un 96,1 por ciento del total exportado en el 2003.

Los productos de exportación de la MIPE son variados y predominan los primarios asociados a la pequeña agricultura y pesca. Incluye vinos, uvas, lana, manzana, pasas, ajos, cebolla, pescados, mariscos, madera aserrada y otros.

Considerando el total de las MIPE, el porcentaje de las que exportan es bajo: sólo alcanza al 0,3 por ciento del universo,

mientras el 30 por ciento de las grandes y el 10 por ciento de las medianas exportaba el 2003.

Estos antecedentes probablemente sub representan la participación de la MIPE, dado que no se dispone de información respecto de la contribución indirecta de ella a la cadena productiva de exportadores finales. Esto sugiere que el número de empresas que participan del comercio externo y el valor exportado, podrían ser mayores al incorporar este factor.

Los resultados confirman la escasa participación directa de la MIPE en los mercados, que contrasta con su contribución al empleo y con el alto número de unidades productivas. Por otra parte, dada la naturaleza de los bienes y servicios que produce la microempresa, parece factible aumentar su participación en las exportaciones a través del encadenamiento con empresas mayores.

Cuadro 7 Participación MIPE en las exportaciones
(millones de pesos, año 2003)

Año	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Total
1999	166.400	1,8	330.932	3,5	8.836.223	94,7	9.333.555
2000	188.707	1,7	335.755	3,1	10.352.516	95,2	10.876.979
2001	152.896	1,5	354.143	3,4	9.959.787	95,2	10.466.826
2002	145.359	1,4	328.641	3,2	9.914.027	95,4	10.388.027
2003	158.925	1,3	311.036	2,6	11.532.573	96,1	12.002.533

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

1.4. MÁS DE 3 MILLONES DE EMPLEOS EN LA MIPE

En 2003, había en Chile casi 6 millones de ocupados de los cuales casi 4,63 millones se desempeñaban en unidades productivas privadas (ver Cuadro 8).

Cuadro 8 Chile: Estructura del empleo, año 2003

Categoría	Nº de ocupados	Porcentaje ⁽⁴⁾	Porcentaje ⁽⁵⁾
Trabajadores por cuenta propia	1.200.640	20,16	25,91
Otros ⁽¹⁾	3.432.782	57,64	74,09
Subtotal empresas	4.633.422	77,79	100,00
Sector público más FF.AA. ⁽²⁾	584.943	9,82	
Servicio doméstico ⁽³⁾	364.478	6,12	
No sabe	373.110	6,26	
Total	5.955.953	100,00	

Fuente: SERCOTEC con base en la Encuesta Casen 2003.

- (1) Incluye patrones o empleadores (POE), empleados contratados y familiares no remunerados
- (2) Incluye empleados de instituciones públicas, empleados de empresas públicas y de FF.AA. y de Orden
- (3) Puertas adentro y puertas afuera
- (4) Porcentaje sobre el total de ocupados
- (5) Porcentaje de los ocupados en unidades productivas privadas

Los ocupados aumentaron en 509 mil personas entre los años 2000 y 2003; es decir 170 mil nuevos ocupados por año. De este incremento, 410 mil (o sea, el 80,6 por ciento) corresponden a empleos en unidades productivas privadas. El servicio doméstico aumenta en casi 50 mil personas y el sector público más Fuerzas Armadas, disminuye en 35 mil personas en ese período.

El Cuadro 9 muestra la distribución del empleo por tamaño de empresa y por categoría ocupacional, incluyendo las unidades productivas formales e informales. Se constata que la MIPE proporcionaba más de 3 millones de empleos el 2003, equivalentes al 62,6 por ciento de la ocupación privada. El restante 37,4 por ciento es de responsabilidad de las empresas medianas y grandes; bajo el supuesto de que en este estrato se ubican las personas de la categoría "no sabe".

Cuadro 9 Estructura del empleo por tamaño de empresa, año 2003

Tamaño	TCP (1)	POE (2)	Empleados remunerados	Familiar no remunerado	Total
Unipersonal	899.635	-	-	-	899.635
Microempresa	301.005 ⁽³⁾	174.044	818.351	82.997	1.376.397
Pequeña empresa	-	39.329	781.992	1.424	822.745
Subtotal MIPE	1.200.640	213.373	1.600.343	84.421	3.098.787
Mediana (M)	-	6.964	593.823	-	600.787
Grande (G)	-	3.691	930.073	94	933.858
Subtotal M y G	-	10.655	1.523.896	94	1.534.645
No sabe	14.283	6.970	296.357	1.595	319.205
Total	1.214.923	230.998	3.420.596	86.110	4.952.627

Fuente: Casen 2003.

- (1) Según la Encuesta Casen, la gran mayoría de los ocupados en la MIPE corresponde a los empleados remunerados y a los trabajadores por cuenta propia (TCP). En las categorías TCP y POE, hay alrededor de 100 mil entidades que otorgan boleta de honorarios por sus servicios. En muchos casos, son empleados a honorarios y, por lo tanto, no cabrían en el concepto de empresa, según la definición del SII. Sin embargo, tributan en segunda categoría y cuentan con iniciación de actividades. Por tanto, son unidades formales. Esta es una materia que requiere de mayor análisis para llegar a conclusiones más definitivas.
- (2) POE (Patrón o empleador): persona que dirige su propia empresa y que contrata los servicios de uno o más trabajadores a cambio de una remuneración.
- (3) Incluye a aquellos TCP que reconocen trabajar con un socio o con un solo familiar no remunerado.

El número total de unidades productivas equivale a la suma de las categorías TCP y POE; y asciende a 1 millón 445 mil 921 (Ver Cuadro 10). Si a este total se le resta el número de empresas formales del 2003 (Cuadro 1), se obtiene el número de 748 mil 408 unidades productivas informales. Se hace la hipótesis razonable que todas estas unidades son microempresas⁵.

Las mujeres representan el 31,2 por ciento del total de la ocupación. Este porcentaje es relativamente constante para todas las categorías ocupacionales y tamaños de empresa, con la excepción de los patrones o empleadores, donde la participación de la mujer alcanza sólo al 28.2 por ciento.

⁵ Sumando estas 748.408 unidades con el número de microempresas formales del Cuadro 1 (570.544) se llega a las 1.318.952 microempresas incluidas en el Cuadro 10.

Resumiendo el análisis sobre número de empresas, empleo y ventas, el Cuadro 10 y el Gráfico 1 ilustran sobre la desagregación de esos indicadores de acuerdo al tamaño de las empresas. Conforme a lo establecido en el Anexo Metodológico, la información sobre empleo por tamaño de

empresas es sólo una estimación de órdenes de magnitud, pues la información básica de la Encuesta Casen presenta algunas limitaciones; además de la circunstancia de que el criterio para definir el tamaño de las empresas es, como ya se mencionó, el "número de ocupados" y no las "ventas anuales".

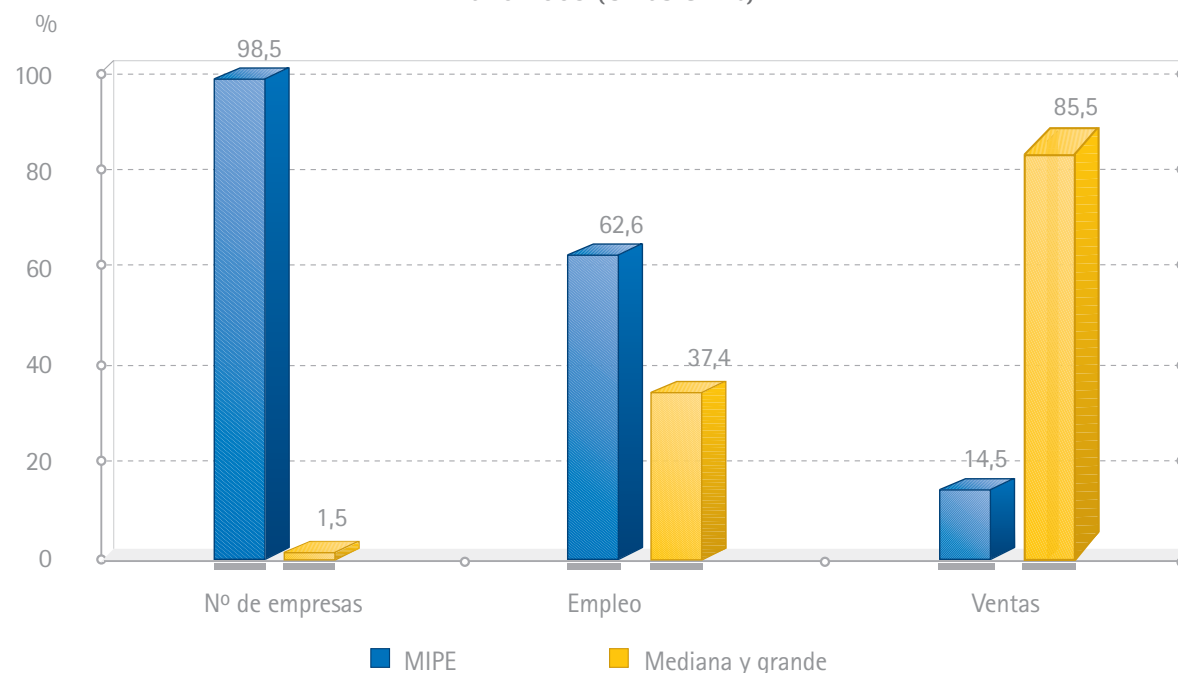
Cuadro 10 Número de empresas, empleo y ventas según tamaño de las unidades productivas, año 2003

Tamaño	Nº de empresas	(%)	Empleo ⁽³⁾	(%)	Ventas Miles de millones	(%)
Microempresa	1.318.952 ⁽¹⁾	91,2	2.276.032	46,0	7.072 ⁽⁴⁾	5,16
Pequeña empresa	105.524 ⁽²⁾	7,3	822.745	16,6	12.793 ⁽⁵⁾	9,34
MIPE	1.424.476	98,5	3.098.777	62,6	19.865	14,50
Mediana empresa	14.577 ⁽²⁾	1,0	600.787	12,1	11.766	8,60
Gran empresa	6.868 ⁽²⁾	0,5	933.858	18,9	105.323	76,90
Mediana y grande	21.445	1,5	1.534.645	31,0	117.089	85,50
No sabe	-	-	319.205	6,4	-	-
Total	1.445.921	100,0	4.952.627	100,0	136.954⁽⁴⁾	100,00

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de SII y Casen 2003.

- (1) Incluye unidades formales e informales
- (2) Empresas formales según SII
- (3) Datos de la Casen 2003
- (4) Incluye ventas de empresas informales determinadas en Anexo Metodológico
- (5) Datos del SII

Gráfico 1: Número de empresas, empleo y ventas según tamaño de las unidades productivas, año 2003 (cifras en %).



Fuente: Cuadro 10.

Las MIPE representan el 98,5 por ciento de las empresas y generan el 62,6 por ciento del empleo privado en Chile. Sin embargo, la participación de la MIPE formal en las ventas totales sólo alcanza al 12,9 por ciento. Si se agrega el aporte de las microempresas informales, este porcentaje se eleva al 14,5 por ciento.

1.5. GRANDES BRECHAS DE PRODUCTIVIDAD

De las cifras expuestas, se constata la existencia de notorias diferencias en la productividad del trabajo entre empresas, de acuerdo a su tamaño.

Usando los mismos agregados del Gráfico 1, el Cuadro 11 muestra la relación ventas por trabajador.

Tomando las ventas por trabajador como un indicador aproximado de su productividad, se constata una relación de 1 a 10 entre las empresas MIPE y las medianas y grandes. Considerando sólo las microempresas, el indicador ventas por trabajador es de, aproximadamente, 3 millones de pesos por año; o sea, 20 veces menor que el verificado en las empresas de mayor tamaño el 2003. Los tres millones de pesos citados significan una venta mensual (promedio) por trabajador de la microempresa de 250 mil pesos.

Cuadro 11 Ventas anuales y empleo por grandes categorías de tamaño de las empresas, año 2003

Tamaño	Ventas anuales (miles de millones \$)	Empleo (millones de ocupados)	Ventas anuales por trabajador (millones \$)
MIPE	19.871	3,1	6,4
Mediana y grande	117.089	1,8 ⁽¹⁾	65,0
Total	136.960	4,9	28,0

(1) Incluye las 329 mil personas que declararon no conocer el tamaño de su empresa en la Encuesta Casen.

Las cifras anteriores nos sugieren que para acortar las brechas de productividad interempresas 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, en particular las exportadoras, presentan índices de productividad muy elevados a nivel internacional; y, por esta razón, su mejoramiento es marginal en términos de su aporte al incremento de la productividad media de los trabajadores chilenos.

1.6. PRESENTE EN TODAS LAS REGIONES

Las MIPE tienen presencia en todo Chile y son parte sustantiva de las economías regionales y comunales. Los

porcentajes de participación de las MIPE regionales en el total de las ventas, son muy superiores al promedio nacional (véase Cuadro 12).

Así, por ejemplo, en la Región de La Araucanía el porcentaje de participación llega al 40,6 por ciento, en Maule al 39,8 por ciento y en Coquimbo al 35,8 por ciento. La excepción es la Región Metropolitana que tiene un bajo porcentaje (8,7 por ciento), que se explica principalmente porque muchas empresas grandes declaran en Santiago aunque operen en regiones. Esto también sugiere la posibilidad de una sobre representación de los porcentajes a nivel regional de las empresas de menor tamaño.

Hay 45,2 empresas MIPE por cada mil habitantes como promedio nacional. La mayor concentración, tanto de la micro como de la pequeña empresa, está en la Región del Bío Bío, seguida por la Región de Tarapacá; y la menor, se da en la Región de Atacama. La concentración de la MIPE en la Región Metropolitana es levemente inferior al promedio (Ver Cuadro 13).

La importante participación que tiene la MIPE en las regiones sugiere que su fortalecimiento y crecimiento son claves para lograr un desarrollo que llegue a todas las localidades y territorios del país. De allí lo relevante del desafío de comprender mejor la inserción de la MIPE en las economías regionales, particularmente respecto de su participación en la estructura productiva y sus eslabonamientos con las empresas mayores.

Cuadro 12 Participación de la MIPE formal en las ventas totales por región
(millones de pesos año 2003)

Región	Micro	Pequeña	MIPE	Ventas Totales	Participación %
Tarapacá	129.989	320.228	450.217	2.255.739	20,0
Antofagasta	139.248	335.560	474.808	2.657.697	17,9
Atacama	64.974	151.636	216.610	747.689	29,0
Coquimbo	165.054	333.651	498.705	1.392.506	35,8
Valparaíso	482.471	1.147.222	1.629.693	7.176.938	22,7
O'Higgins	233.127	488.754	721.881	3.152.185	22,9
Maule	272.401	572.219	844.620	2.124.355	39,8
Bío Bío	465.990	1.155.131	1.621.121	6.836.860	23,7
Araucanía	204.119	447.288	651.407	1.604.142	40,6
Los Lagos	310.536	729.524	1.040.060	4.059.563	25,6
Aysén	29.572	62.888	92.460	259.467	35,6
Magallanes	56.312	138.771	195.083	599.838	32,5
Metropolitana	1.952.989	6.855.234	8.808.223	101.345.845	8,7
Sin región ⁽¹⁾	50.789	55.664	106.453	228.512	46,6
Total país	4.557.571	12.793.770	17.351.341	134.441.336	12,9

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de SII.

(1) Corresponde a las empresas que en el SII no aparecen asociadas a ninguna región.

Cuadro 13 Número de empresas formales cada 1.000 habitantes, por región, año 2003

Región	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande
Tarapacá	45.3	6.2	51.6	1.1	0.5
Antofagasta	32.7	5.9	38.6	0.7	0.2
Atacama	30.0	4.5	34.5	0.4	0.1
Coquimbo	37.2	4.8	42.0	0.5	0.1
Valparaíso	36.6	6.3	42.9	0.6	0.2
Libertador	37.5	5.2	42.7	0.5	0.2
Maule	43.5	5.3	48.8	0.5	0.2
Bío Bío	65.0	10.6	75.6	1.1	0.4
Araucanía	32.6	4.5	37.1	0.4	0.1
Los Lagos	35.3	5.9	41.2	0.6	0.2
Aysén	38.8	5.6	44.4	0.6	0.3
Magallanes	38.9	7.3	46.2	1.2	0.3
Metropolitana	33.8	8.5	42.3	1.4	0.8
Promedio	39.0	6,2	45.2	0.7	0.3

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

1.7. INGRESO E INDICADORES SOCIALES

1.7.1. Ingresos por categoría ocupacional

De acuerdo a la Encuesta Casen 2003, el 54,4 por ciento de los ocupados reconoce ingresos por debajo de dos salarios mínimos y un quinto bajo un salario mínimo. Otro quinto tiene ingresos superiores a cuatro salarios mínimos (Cuadro 14).

Los trabajadores de la microempresa tienen los niveles de ingresos más bajos: sobre el 80 por ciento reconoce ingresos inferiores a dos salarios mínimos y un cuarto, a menos de un salario mínimo. En el caso de los patrones o empleadores, la gran mayoría tiene ingresos superiores a cuatro salarios mínimos (SM). En el caso de los trabajadores por cuenta propia, la distribución es pareja como se puede observar en el Cuadro 14.

Distribución de los ocupados en la microempresa
según categoría ocupacional y tramos de ingresos, año 2003

Cuadro 14

Tramos de ingreso	POE ⁽¹⁾		TCP ⁽²⁾		Empleado dependiente		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	2.929	1,7	218.925	19,2	203.154	25,3	425.008	20,1
1 y menos de 2 SM	7.220	4,3	266.100	23,4	451.241	56,2	724.561	34,3
2 y menos de 3 SM	14.183	8,4	239.709	21,1	86.241	10,7	340.133	16,1
3 y hasta 4 SM	13.100	7,8	133.543	11,7	31.170	3,9	177.813	8,4
4 SM y más	131.097	77,8	280.902	24,6	31.464	3,9	443.463	21,0
Total	168.529	100,0	1.139.179	100,0	803.270	100,0	2.110.978⁽³⁾	100,0

Fuente: Casen 2003.

(1) Según la encuesta Casen corresponde a Patrón o Empleador.

(2) Corresponde al trabajador por cuenta propia.

(3) En el cuadro 14, la diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del Cuadro 10 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

Una probable explicación respecto de los bajos ingresos se señala en un estudio realizado el 2002, el cual sugiere que a mayor educación⁶ crecen los niveles de ingresos de los ocupados por la microempresa, aunque dicha asociación tiende a ser menos significativa en el caso de las mujeres microempresarias.

Al analizar los ingresos de los ocupados por la pequeña empresa se observa una leve mejoría. Solamente el 13,1 por ciento tiene ingresos inferiores al salario mínimo, aunque

aquellos que ganan menos de dos salarios mínimos alcanzan el 63,2 por ciento (ver Cuadro 15).

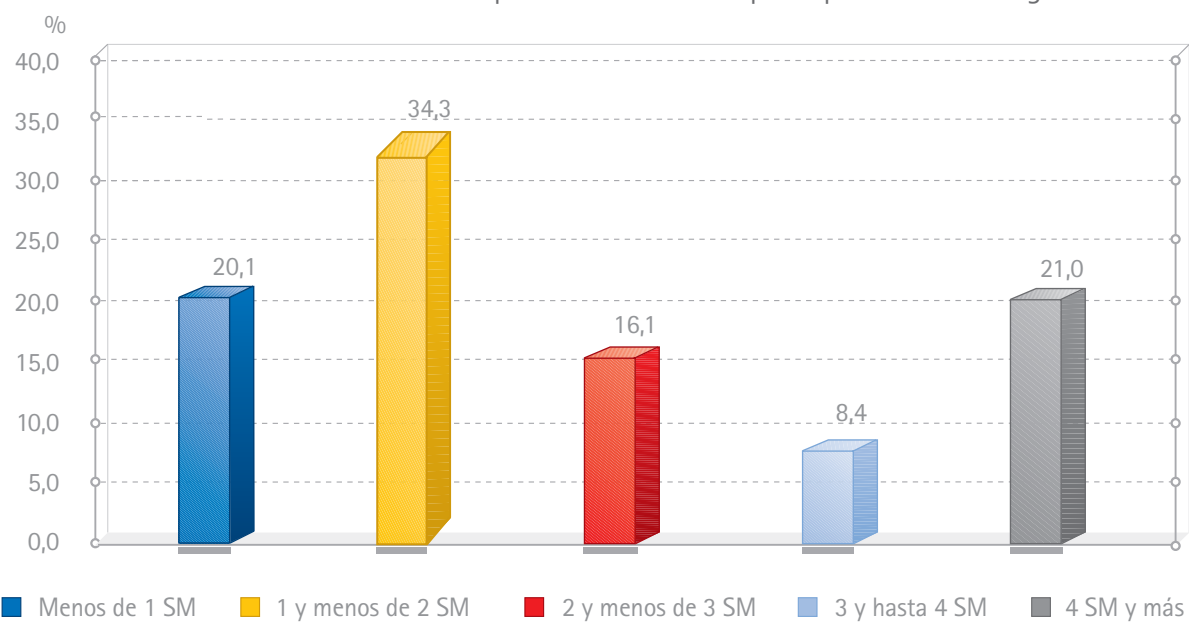
Los ingresos promedio de los ocupados por la microempresa, son significativamente menores que el ingreso promedio del total de la fuerza laboral⁷.

Los antecedentes de ingresos sugieren una asociación positiva entre los niveles de ingreso promedio de los empleados y el tamaño de la empresa.

⁶ Leonel Tapia, Impacto de los programas de crédito en apoyo a microempresas de mujeres. Temas Sociales 52, SUR Corporación, 2004.

⁷ Véase, Leonel Tapia, Impacto de los programas de crédito en apoyo a microempresas de mujeres. Temas Sociales 52, SUR Corporación, 2004.

Gráfico 2: Distribución de los ocupados en la microempresa por tramos de ingresos.



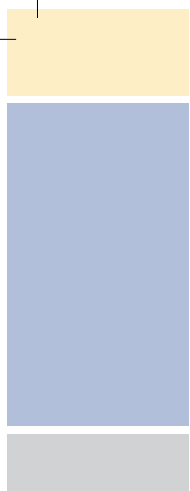
Fuente: Cuadro 14.

Cuadro 15 Ingresos de los ocupados en la pequeña empresa según categoría ocupacional y tramos de ingresos, año 2003

Tramos de ingreso	POE		TCP		Empleado		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	5	0	0	0	106.043	13,7	106.048	13,1
1 y menos de 2 SM	166	0,4	0	0	406.755	52,6	406.921	50,1
2 y menos de 3 SM	2.195	5,7	0	0	120.928	15,7	123.123	15,2
3 y hasta 4 SM	659	1,7	0	0	61.660	8,0	62.319	7,7
4 SM y más	35.781	92,2	0	0	77.338	10,0	113.119	13,9
Total	38.806	100,0	0	0	772.724	100,0	811.530⁽¹⁾	100,0

Fuente: Casen 2003.

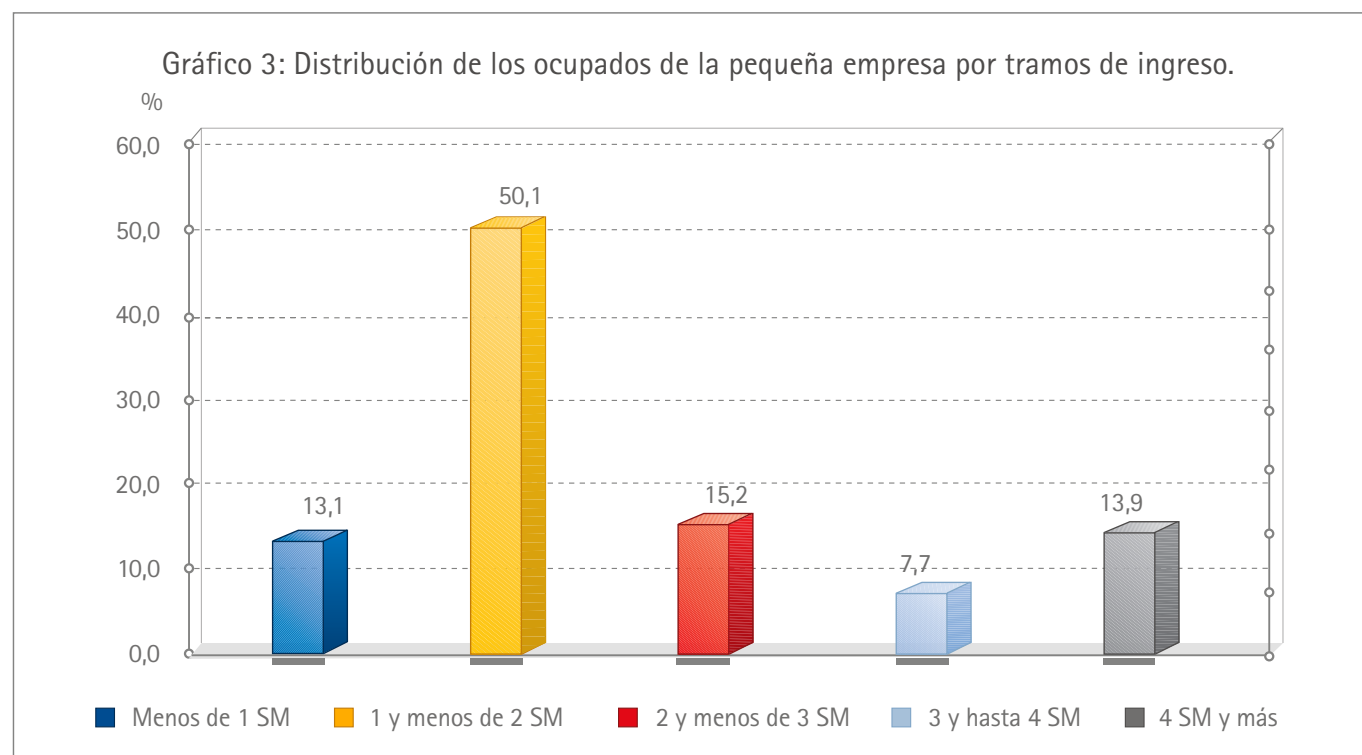
(1) En el Cuadro 15, la diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del Cuadro 10 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.



Las personas que trabajan en la microempresa tienen bajos niveles de pobreza. Solamente el 10,8 por ciento de los ocupados son pobres según los antecedentes de la Encuesta Casen 2003 mientras que el promedio nacional era del 18,6 por ciento. Constituye una tendencia clara para el período 1996, 2000 y 2003 que se expresa en todas las categorías ocupacionales (ver Cuadro 16).

Existen importantes diferencias por sexo en la concentración de la pobreza por rubro. La mayor parte de los hombres empresarios pobres se encuentra en la agricultura mientras las mujeres de esa condición se concentran en el sector comercio.

Estos resultados indican que el fortalecimiento del sector microempresarial puede ser clave para mantener a un segmento de la población ocupada por sobre la línea de pobreza.



Fuente: Cuadro 15.



Cuadro 16 Evolución de la situación de pobreza en la microempresa

Situación	1996	%	2000	%	2003	%
Indigente	74.314	3,2	60.669	2,9	51.301	2,3
Pobre	281.807	12,1	233.540	11,0	193.733	8,5
No pobre	1.971.403	84,7	1.829.359	86,1	2.030.993	89,2
Total	2.327.524	100,0	2.123.568	100,0	2.276.027⁽¹⁾	100,0

Fuente: Casen años 1996, 2000, 2003.

(1) En los cuadros 16 y 17, la diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría en el Cuadro 10 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

Cuadro 17

Situación de pobreza de la microempresa según categoría ocupacional, año 2003

Situación	TCP		POE		Empleado privado		Familiar no remunerado		Total general	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Nº	%
Indigente	26.238	2,2	630	0,4	21.478	2,6	2.955	3,6	51.301	2,3
Pobre	80.233	6,7	1.004	0,6	107.232	13,1	5.264	6,3	193.733	8,5
No pobre	1.094.169	91,1	172.410	99,1	689.636	84,3	74.778	90,1	2.030.993	89,2
Total	1.200.640	100,0	174.044	100,0	818.346	100,0	82.997	100,0	2.276.027	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en Casen 2003.

1.7.2. Acceso a la salud, previsión social y nivel educacional

El empleo generado por la MIPE es precario, no sólo en términos de ingresos, sino también respecto a la protección social y a las condiciones de trabajo. La Encuesta Casen permite profundizar estos aspectos entregando antecedentes sobre las condiciones de salud, previsión, horarios de trabajo, relación contractual, nivel educativo, entre otras variables.

La gran mayoría de los ocupados depende del sistema de salud público. En efecto, casi tres cuartos así lo reconocen en la citada encuesta. Proporción que en el período 1996 a 2003 tiene un aumento gradual como lo refleja el Cuadro 18. Solamente el 9,3 por ciento tiene isapre, mientras un 14,9 por ciento se atiende en forma particular. Llama la atención que el 34 por ciento se declara indigente ante el sistema de salud, lo que denota que no realizan aportes al sistema.

Cuadro 18 Evolución del número de participantes en los sistemas de salud⁽¹⁾ en la microempresa

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

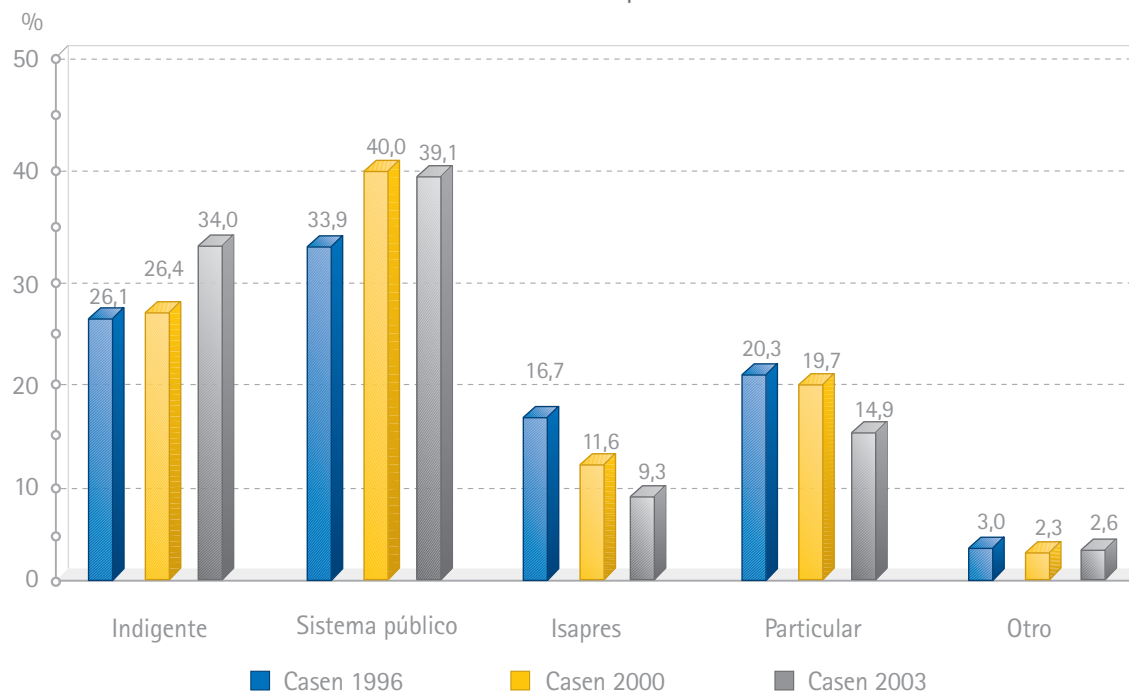
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Casen 1996, 2000, 2003.

(1) Incluye trabajadores por cuenta propia y patrones o empleadores.

(2) Son aquellas personas que por su situación de indigencia/pobreza reciben atención gratuita financiada íntegramente por el Fondo Nacional de Salud (Fonasa).

(3) Son aquellas personas que acceden al sistema de salud público mediante el co pago de la atención médica.

Gráfico 4: Acceso de la microempresa al sistema de salud.



El sistema privado de salud no constituye una alternativa para las personas ocupadas por la microempresa. Incluso su nivel de contribución muestra una tendencia decreciente desde 1996. En ambos períodos, la cobertura del sistema privado es menor a un tercio de los ocupados.

Respecto de la previsión social de los ocupados por la microempresa, la gran mayoría no cotiza y no tiene previsión. En efecto, el 64,9 por ciento de los ocupados por la microempresa reconoce que no tiene previsión según la Encuesta Casen 2003. Al interior de la microempresa, los

trabajadores independientes son los que menos cotizan junto a los familiares no remunerados.

En cuanto al nivel educativo, los datos de la Casen muestran un leve mejoramiento en todas las categorías ocupacionales de la MIPE. El porcentaje que tienen educación media completa crece de un 25,8 por ciento en 1996 a un 29,7 por ciento el 2003. Sin embargo, sobre el 50 por ciento de los ocupados por la microempresa tiene educación media incompleta. Un tercio tiene la media completa, mientras el 12,3 por ciento tiene estudios superiores, el año 2003.

1.8. LA MIPE COMO FUENTE DE EMPRENDIMIENTO

La dinámica empresarial de la MIPE muestra altas tasas de natalidad y mortalidad comparada con las de mayor tamaño.

La microempresa presenta una tasa de creación de empresas que alcanza a un promedio del 13 por ciento anual durante el período 1996-2001⁸. Dicha tasa corresponde al porcentaje de microempresas que nace tributariamente durante el año, sobre el universo de microempresas existentes para ese año.

Por otra parte, la microempresa tiene la tasa de destrucción⁹ más alta, igual al 8 por ciento, la pequeña alcanza al 3 por ciento, y la mediana y la grande al 2 por ciento (Cuadro 20).

La tasa neta de creación de microempresas, es decir la diferencia entre las tasas de creación y destrucción de empresas, es positiva y significativamente más alta que el resto de los tramos (Cuadro 21). La pequeña empresa muestra una tendencia levemente positiva, mientras la mediana tiene un crecimiento igual a cero y la gran empresa una tasa negativa.

Los antecedentes de destrucción y creación de empresas permiten la construcción de una matriz de transición que establece la probabilidad de que una empresa se encuentre en una categoría de tamaño en un período (1995) y pueda cambiar a otra categoría de tamaño en un tiempo futuro (2001).

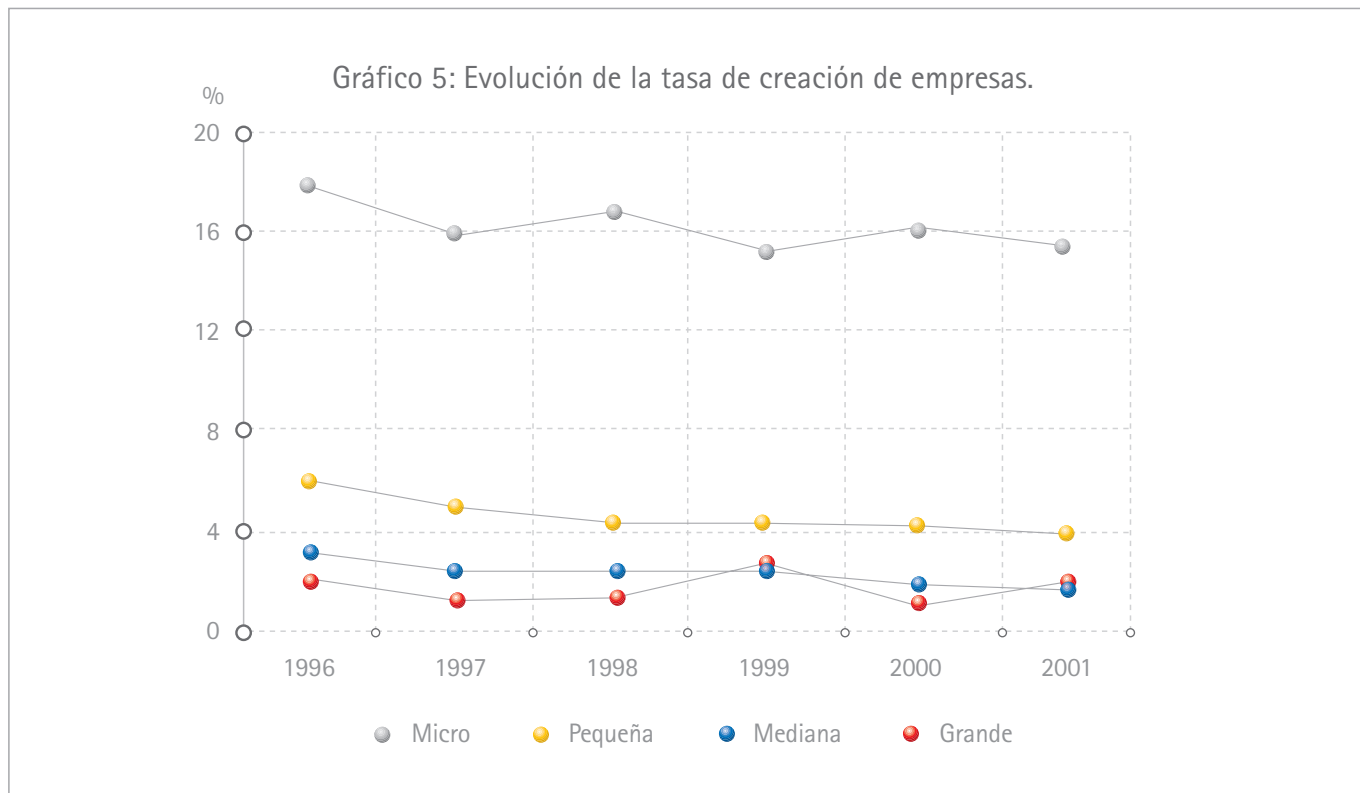
Cuadro 19 Evolución de la tasa de creación de empresas (%)

Tramo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Promedio
Sin Ventas	20	17	17	13	12	10	13
Micro	18	16	16	15	15	14	13
Pequeña	6	5	5	5	5	4	4
Mediana	3	2	2	2	2	2	2
Grande	2	1	1	2	1	2	1

Fuente: Elaboración Fundes, con base en el estudio: "PyME en Chile: Nace, Crece y... Muere", 2003.

⁸ Las cifras referidas a micro y pequeña empresa, presentadas en esta sección, corresponden a una elaboración de Fundes, sobre la base del estudio "PYME en Chile: Nace, Crece y ...Muere" (2003).

⁹ Es el número de empresas que muere tributariamente durante el año, calculado entre el número de empresas que no declararon ventas por tres años seguidos respecto del total de empresas en el año.



Fuente: Cuadro 19.

Cuadro 20 Tasa de destrucción de empresas (%)

Tramo	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Promedio
Sin ventas ⁽¹⁾	11	12	13	15	16	24	13
Micro	9	9	10	9	10	13	8
Pequeña	3	3	3	3	3	5	3
Mediana	2	2	2	2	2	3	2
Grande	1	1	2	2	2	3	2

Fuente: "PyME en Chile: Nace, Crece y... Muere", Fundes 2003.

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

Cuadro 21 Tasa neta de creación de empresas, 1996 – 2000 (%)

Tramo	1996	1997	1998	1999	2000	Promedio Total
Sin ventas	8	4	2	-3	-4	0
Micro	9	6	7	5	5	5
Pequeña	3	2	2	2	2	1
Mediana	1	0	0	0	0	0
Grande	1	-1	-1	0	-1	-1
Promedio total	8	5	4	2	1	0

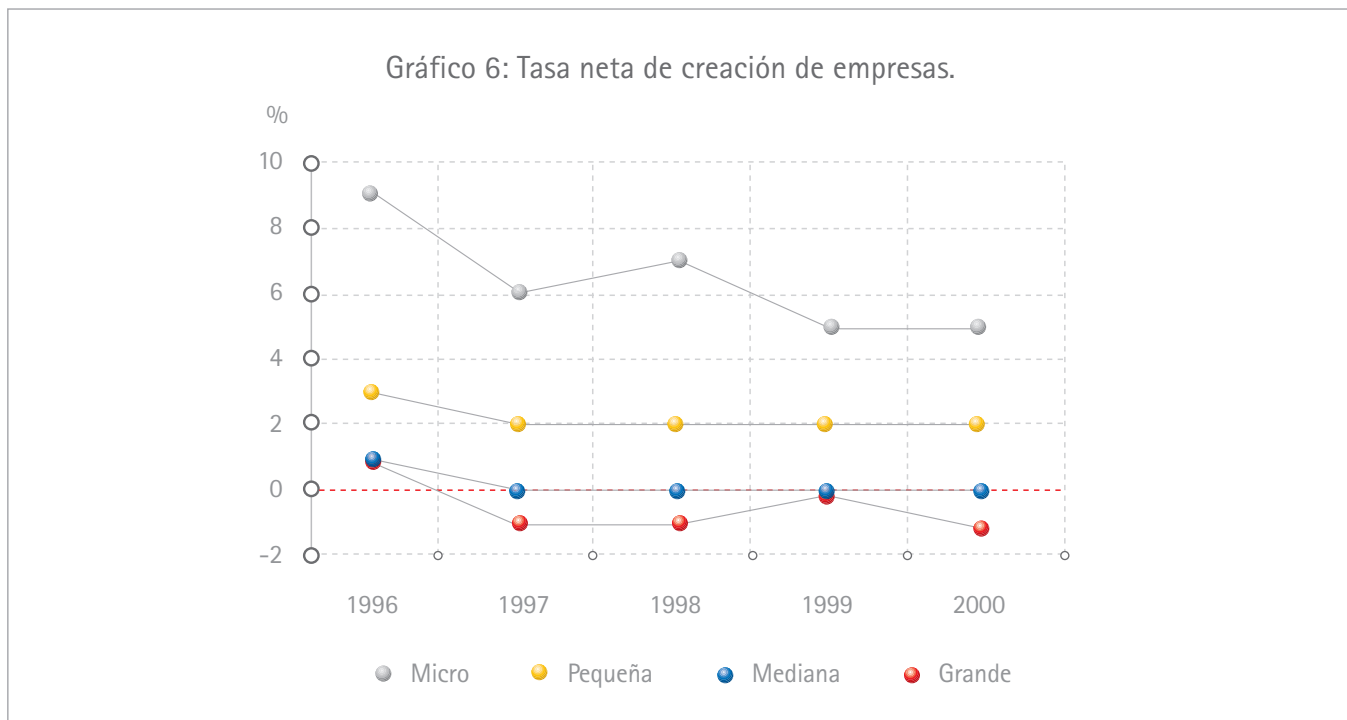
Fuente: Elaboración propia con base en el estudio "PyME en Chile: Nace, Crece y... Muere", Fundes 2003.

El Cuadro 22 presenta la transición de todas las empresas agregadas para el período 1995-2001. La variable t corresponde a la situación de las empresas en 1995 y la variable $t+7$ a la situación de las mismas empresas al 2001.

En valores absolutos, significa que un total de 17 mil 521 empresas pequeñas en 2001 tienen su origen en microempresas mientras en las medianas alcanzan a 785

unidades y las grandes llegan a 174 empresas, en ese año.

Aunque son pocas las microempresas que llegan a grandes para el período 1995-2001, no es menor el antecedente que 174 empresas grandes tengan su origen en la microempresa. Esto muestra el potencial de desarrollo de la MIPE, no sólo en la creación de empleo, sino como fuente de emprendimiento a diferentes escalas.



Fuente: Cuadro 21.

Cuadro 22 Matriz de transición para las Empresas Chilenas, 1995-2001⁽¹⁾

	En t+7	Inactiva	%	Micro	%	Pequeña	%	Mediana	%	Grande	%	Muere	%	Total	%
Ent	Inactiva	188.742	35,4	78.168	14,7	18.145	3,4	2.927	0,6	1.437	0,3	242.699	45,6	532.118	100,0
	Micro	64.070	14,7	177.610	40,8	17.521	4,0	785	0,2	174	0,04	175.692	40,3	435.852	100,0
	Pequeña	8.458	10,6	17.365	21,7	31.415	39,2	3.685	4,6	489	0,6	18.687	23,3	80.099	100,0
	Mediana	675	6,02	916	8,2	2.422	21,6	4.188	37,3	1.198	10,7	1.818	16,2	11.218	100,0
	Grande	163	3,3	248	5,0	333	6,7	598	12,1	2.951	59,6	656	13,2	4.950	100,0
	Nace	185.603	34,9	285.907	53,8	51.722	9,7	6.598	1,2	2.288	0,4	0	0,0	532.118	100,0
Total		27,1		36,9		8,52		1,4		0,7		25,4		100,0	

Fuente: "PyME en Chile: Nace, Crece y... Muere", Fundes 2003.

(1) A modo de ejemplo, los valores de la segunda fila deben leerse de la siguiente forma: del total de 435.852 microempresas existentes en 1995, un 40,8%, de ellas se mantienen como tal para el 2001; mientras que un 40,3% desaparece y un 14,7% retrocede a la categoría de Inactiva. Por otro lado, un 4,0% crece a la categoría de pequeña, mientras que un 0,2% lo hace a la categoría de mediana y sólo un 0,04% a la categoría de grande.

1.9. CRECIENTE ACCESO AL SISTEMA FINANCIERO

La microempresa ha mejorado su acceso al crédito en los últimos años. Así lo confirman las cifras de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, SBIF, utilizando como indicador la proporción de microempresas que tienen deudas vigentes en el sistema financiero respecto al total de ellas (ver Cuadro 23).

Parte del mejoramiento se explica por el Programa de Acceso al Crédito (PAC)¹⁰ orientado a la microempresa urbana, que subsidia el costo de transacción de los créditos que las instituciones financieras entregan. A esto se agrega el efecto del Programa de Crédito de Indap a los pequeños agricultores.

Cabe señalar la importancia de las mujeres en el acceso al crédito. En el Programa PAC, el 46 por ciento de las operaciones registradas entre 2001 y 2004 correspondió a mujeres.

Al interior de los subtramos de tamaño existen diferencias en los niveles de acceso al crédito de la microempresa, lo cual confirma la heterogeneidad del sector. En efecto, el subtramo 1 muestra un aumento del acceso al crédito entre los años 1999 y 2003, pasando de un 24,0 al 27,9 por ciento. Una tendencia similar se observa en el subtramo 2, que pasa de un 37,3 por ciento en 1995 al 40,6 por ciento en el 2003. El subtramo 3 tiene en promedio un nivel de acceso superior y sólo mejora su acceso marginalmente, como lo muestra el Cuadro 24.

Cuadro 23 Empresas formales con acceso al crédito del sistema financiero

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total
1999	190.318	36,1	70.696	68,0	261.014	41,4	11.113	5.240	277.367
2000	209.261	37,9	57.847	67,4	267.108	41,9	10.163	4.867	282.138
2001	224.292	39,5	58.510	67,1	282.802	43,2	10.316	5.082	298.200
2002	228.688	40,1	60.160	66,9	288.848	43,8	10.555	5.312	304.715
2003	217.670	38,2	70.149	66,5	287.819	42,6	10.877	5.470	304.166

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

¹⁰ Programa iniciado en 1992 por Fosis y traspasado a SERCOTEC en 2002 que subsidia el costo de transacción de los créditos otorgados por los bancos a microempresas.

Cuadro 24

Porcentaje de microempresas formales según subtramo
con acceso al crédito del sistema financiero (%)

Año	Subtramo 1	Subtramo 2	Subtramo 3	Promedio
1999	24,0	37,3	51,9	36,1
2000	30,5	42,6	53,0	37,9
2001	32,7	44,2	53,4	39,5
2002	33,2	44,9	53,6	40,1
2003	27,9	40,6	52,3	38,2

Fuente: Elaboración propia, con base SBIF-SII.

Los porcentajes de cobertura plantean el desafío de corregir las fallas de acceso que muestra el sistema financiero, pero también una oportunidad respecto a una potencial demanda no satisfecha. Sin embargo, se requiere pensar en estrategias e instrumentos diferenciados que den cuenta del grupo objetivo: unidades productivas pequeñas que tienen un promedio de venta inferior a 3,5 millones de pesos anuales.

Respecto del acceso al crédito de la MIPE informal existen antecedentes parciales. Uno de ellos corresponde a un estudio realizado por la Facultad de Economía de la Universidad de Chile para SERCOTEC en el 2004, que cruzó los antecedentes del SII con las bases de datos del PAC estableciendo que aproximadamente el 30 por ciento de las empresas participantes del programa eran informales durante el período 1993-2001.

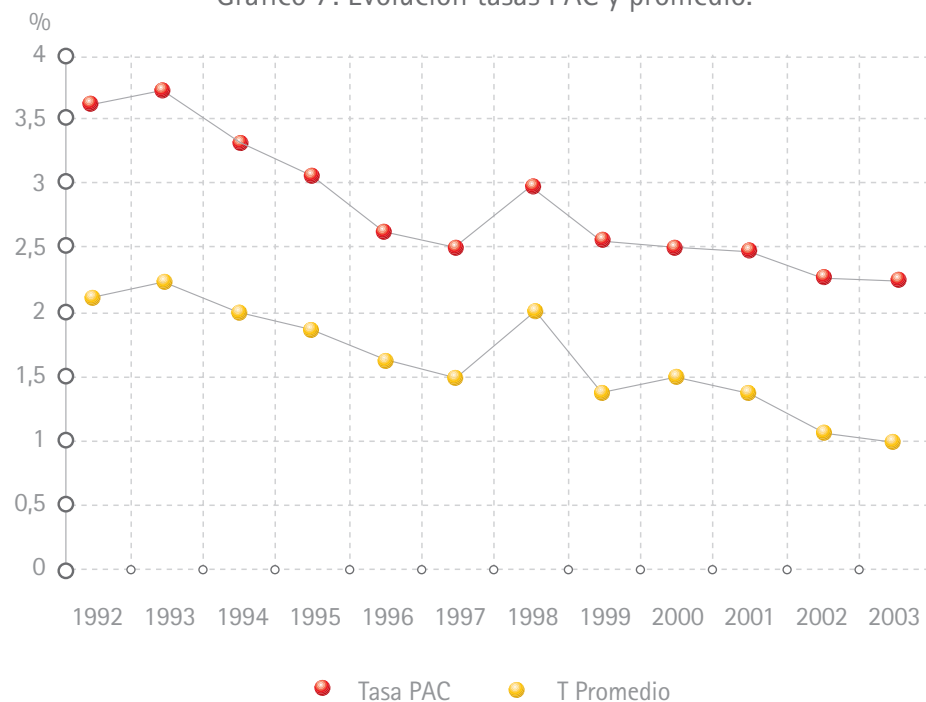
Un análisis parcial de las microempresas informales que recibieron al menos un crédito durante el 2004, muestra que prácticamente el 75 por ciento de ellas se concentran en tres

sectores económicos: comercio minorista, agrícola y pesquero, y sector manufacturero. Tienen niveles de ventas promedio que alcanzan sólo al 42 por ciento de las microempresas formales y en activo fijo poseen un 25 por ciento menos de capital.

El costo del crédito que pagan los microempresarios muestra una tendencia a la baja desde comienzos de los '90, particularmente al compararse con la tasa promedio de colocaciones. El Gráfico 7 muestra que la "tasa del PAC" y la "tasa promedio" caen durante el período, aunque esta última tiene una baja más pronunciada.

La relación entre la tasa de interés promedio del PAC y una tasa relevante del mercado, muestra una diferencia creciente que, según el estudio de la Universidad de Chile, podría explicarse por la baja competitividad que presenta el mercado de préstamos a la microempresas, con sólo cuatro operadores. En esas condiciones no hay "guerra de precios" a diferencia de los créditos hipotecarios, de consumos y comerciales.

Gráfico 7: Evolución tasas PAC y promedio.

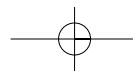


Fuente: "Estudio de Evaluación del Programa de Acceso al Crédito", SERCOTEC 2004.

Esto significa que el costo del crédito es alto. Incluso el mismo estudio concluye que la tasa del PAC está muy cercana o sobre la máxima convencional.

Las tasas promedio que resultan de las operaciones subsidiadas por el Programa de Acceso al Crédito tienen un mínimo mensual para el 2004 de 1,90 por ciento y un máximo de 2,68 por ciento. Al analizar estos porcentajes el costo anual fluctúa entre el 25,3 y el 37,4 por ciento, respectivamente.

En parte, la alta tasa se explica por los bajos montos promedio de los créditos a los que accede la microempresa, que son de hasta 200 UF. Así lo confirman los antecedentes de SBIF que muestran una asociación inversa entre el monto del crédito y la tasa máxima convencional: a mayor crédito menor tasa. En esta lógica la microempresa termina pagando tasas de interés muy superiores a aquellas pagadas por los créditos de mayor monto, como lo muestra el Cuadro 25.



Cuadro 25 Tasa máxima convencional

Monto Crédito	2000	2001	2002	2003	2004 ⁽¹⁾
Hasta 200 UF	49,29	45,92	38,40	38,94	39,00
200,1 a 5000 UF	35,43	31,52	25,86	25,32	20,91
5000,1 UF y más	26,91	20,12	10,11	11,64	8,88

Fuente: SBIF.

(1) Tasa al 30 de junio de 2004.

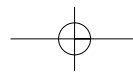
Junto al mayor acceso al crédito, se observa una estabilización en los niveles de endeudamiento, durante el período 1999-2003 (ver Cuadro 26). La incidencia de la deuda

vencida de la microempresa en el sistema financiero es marginal dado que representa solamente al 1,5 por ciento de la deuda total, de acuerdo a los datos de la SBIF.

Cuadro 26 Evolución de empresas formales con deuda vencida respecto a empresas endeudadas (%)

Año	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
1999	9,0	8,8	8,9	6,1	3,5	8,7
2000	9,0	8,1	8,8	5,3	2,6	8,6
2001	8,3	7,7	8,2	5,4	2,9	8,0
2002	9,0	8,4	8,9	5,5	3,1	8,7
2003	8,9	9,0	8,9	5,3	2,2	8,7

Fuente: Elaboración propia, con base SBIF-SII.



Los mismos antecedentes muestran que al interior de los subtramos no se observan diferencias significativas y tienen

un porcentaje de deudas vencidas muy similares como se observa en el Cuadro 27.

Cuadro 27 Porcentaje de microempresas con deuda vencida con respecto al total de microempresas endeudadas por tramo

Año	Subtramo 1	Subtramo 2	Subtramo 3	Promedio
1999	9,1	8,6	9,1	9,0
2000	9,1	8,9	9,0	9,0
2001	8,6	8,1	8,1	8,3
2002	9,4	8,7	8,8	9,0
2003	9,0	8,5	9,1	8,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SII-SBIF, año 2003.

1.10. ACCESO DE LA MIPE A LAS COMPRAS PÚBLICAS

El Sistema de Compras y Contratación Pública del Estado de Chile fue establecido en la Ley 19.886 de julio de 2003 y en su Reglamento publicado en septiembre de 2004. El sistema busca resguardar la transparencia y la eficiencia de las compras, preservar la igualdad de competencia y considerar el debido proceso. Rige para el Gobierno Central (Ministerios y Servicios dependientes), los Gobiernos Regionales, Intendencias, Gobernaciones, Municipios, Fuerzas Armadas y de Orden y las 16 Universidades estatales.

Para participar en Chile Compra basta con poseer un correo electrónico y acceder a Internet, a través de medios propios o por los mil 300 infocentros instalados a lo largo del país. El sistema tiene como principios básicos y estratégicos la

gratuidad, la universalidad y la no discriminación. Ofrece de forma permanente capacitaciones gratuitas a proveedores, particularmente a las empresas de menor tamaño, en Santiago y regiones.

Sin embargo, a inicios de 2006 comenzará a operar el Registro Nacional de Proveedores (RNP). Estos deberán pagar una cuota fija anual para mantenerse en el Registro y, de esta manera, acceder a los servicios que prestará el RNP; los cuales permitirán simplificar y reducir la documentación a presentar para cada licitación por parte de los proveedores. Los criterios de compra no sólo consideran el precio, sino también la calidad técnica del producto o servicio; las prestaciones y los servicios de post venta; el plazo de entrega; la puntualidad, la flexibilidad, la atención al cliente y la capacidad de respuesta de los oferentes.

Dadas estas características, Chile Compra presenta una importante oportunidad para la MIPE. En efecto, ya a mediados de 2005 el número de micro, pequeñas empresas y trabajadores independientes inscritos en el portal alcanzaba a los 100 mil, lo que representa algo más del 90 por ciento del total de proveedores registrados.

También el RNP informará acerca de si los proveedores están habilitados para ser adjudicatarios, certificando no tener deudas no convenidas con el SII, ni deudas previsionales y/o juicios laborales no resueltos.

En este sentido, sería aconsejable desarrollar una intensa campaña comunicacional acerca de cómo superar las inhabilidades que contempla la normativa, de tal manera que los empresarios MIPE resuelvan sus problemas dentro de plazos adecuados.

Durante 2004 se transaron a través del portal electrónico de Chile Compra más de mil 900 millones de dólares. Con el ingreso en plenitud en el 2005 de las municipalidades del país y de las instituciones de las Fuerzas Armadas y de Orden y Seguridad Pública, este mercado podría llegar a los 3 mil 200 millones de dólares en ese año.

Cuadro 28 Chile Compra: Distribución del número de órdenes de compra y de los montos, y cifras promedio, según tamaño de las empresas proveedoras

(periodo enero a junio 2005)

Tamaño	Nº de órdenes de compra	%	Monto órdenes de compra (millones de pesos)	%	Valor promedio (2)
Microempresa	31.971	8,8	23.311	5,3	729.129
Pequeña	73.488	20,3	63.874	14,6	869.175
MIPE	105.759	29,1	87.185	19,9	824.374
Mediana	52.224	14,5	64.327	14,7	1.231.752
Grande	172.614	47,8	239.447	54,8	1.387.182
Mediana/Grande	224.838	62,3	303.774	69,5	1.351.079
Sin Datos (1)	31.064	8,6	46.160	10,6	1.485.964
Total	361.361	100,0	437.120	100,0	1.209.649

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Chile Compra – SII, enero – junio 2005.

(1) Corresponde a aquellas empresas proveedoras inscritas en el portal Chile Compra durante 2005 y cuyo RUT no fue cruzado con la base de datos de SII, para precisar su tamaño.

(2) Se refiere al valor promedio de las órdenes de compra.

En cuanto a las órdenes de compra, los resultados de participación de la MIPE son auspiciosos. El Cuadro 28 muestra el monto de las órdenes de compra por tamaño de empresa para el periodo enero-junio 2005. El monto adjudicado a la MIPE equivale a prácticamente el 20 por ciento del total; porcentaje que es significativamente superior a la participación de las MIPE en las ventas agregadas del conjunto de empresas (14,7 por ciento). Ver el párrafo 1.3. del Capítulo I.

Esta penetración inicial de la MIPE en el mercado de las compras públicas es alentadora; pues permite predecir que con un esfuerzo más intenso de los diversos programas de fomento productivo en materia de ampliar el acceso a las tecnologías de información, de mejoras focalizadas en la gestión, de difusión de la asociatividad y otros, se podría llegar en pocos años a mayores niveles de participación de la MIPE en este mercado.

Se verifica que el promedio de las órdenes de compra es de 1,2 millones de pesos (en las MIPE es de 824 mil pesos y en las medianas y grandes, de 1,35 millones de pesos). Estos montos relativamente bajos implican facilitar el acceso de las MIPE al sistema de Compras Públicas; y también obedecen a los esquemas de compra de los servicios públicos, sujetos a las disponibilidades de caja y a las políticas de minimizar las existencias de productos.

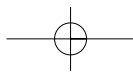
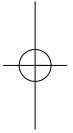
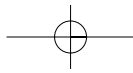
Hasta el momento, no es significativa la modalidad de compra vía Catálogo de Productos y Servicios de Convenios Marco.

El 72 por ciento de los montos adjudicados se concentra en la Región Metropolitana. Al desagregar por tamaño, este porcentaje es de 80 por ciento en el caso de las compras a las medianas y grandes empresas y de 54 por ciento en las MIPE. Ello significa que las MIPE están mejor posicionadas en regiones que en la Región Metropolitana, en comparación con las empresas mayores.

>> Capítulo II

Recursos Públicos para Fomento Productivo (1990-2004)





Recursos Públicos para Fomento Productivo (1990-2004)

2.1. ASPECTOS CONCEPTUALES

Las políticas públicas de fomento productivo son aquellas iniciativas gubernamentales expresadas en normas, lineamientos, planes y programas destinados a incrementar la dotación y productividad de los factores, a aumentar la competitividad interna y externa y a eliminar o atenuar las distorsiones del mercado que inhiben o dificultan el desarrollo de sectores o segmentos de actividad con potencial productivo de mediano y largo plazo.

Así, 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 rentable¹¹.

Los recursos de fomento productivo recibidos por las empresas pueden tener la forma de dinero efectivo o de

bienes o servicios, como insumos, instalaciones, asesoría, capacitación o información; o, también, pueden darse a través de la generación de externalidades positivas para el desarrollo de las empresas¹².

Los programas o instrumentos de fomento pueden contribuir simultáneamente a otros objetivos, como son dotar al país de infraestructura, asegurar al menos un ingreso de subsistencia a familias en extrema pobreza, generar acceso a la educación superior, mantener la tasa de desempleo en niveles aceptables y descentralizar la operación de los recursos, entre otros.

Cabe insistir en que sería un error suponer que los recursos destinados al fomento son simplemente dineros “gastados”. Considerando que se trata de fondos aportados con el fin de aumentar la productividad y rentabilidad de la economía, se espera que el país reciba por ese efecto más recursos que los que está colocando. De este modo, sería más apropiado hablar de “inversión en fomento productivo”¹³.

Finalmente, cabe mencionar que se ha decidido excluir del análisis los recursos prestados (reembolsables). Si los créditos llevan un subsidio implícito (menores tasas u otro),

¹¹ Joseph E. Stiglitz, Premio Nobel de Economía 2001, en su texto “La Economía del Sector Público” define las fallas de mercado como una de las razones para la intervención del Estado en la economía. Como fallas de mercado identifica: la falta de competencia, los bienes públicos, las externalidades, los mercados incompletos, la falta de información y los desequilibrios macroeconómicos. Además de esas seis fallas de mercado, Stiglitz señala que hay otras dos razones que justifican la intervención del Estado en la economía: la desigual distribución del ingreso y la existencia de bienes preferentes o meritorios. La priorización de estos dos objetivos dependerá de la opción política que la ciudadanía manifieste. No hay que olvidar que los tres gobiernos de la Concertación han sido elegidos con programas que asocian crecimiento con equidad.

¹² Esta definición excluye el aporte realizado directamente por corporaciones privadas, instituciones internacionales de cooperación, municipios o empresas públicas.

¹³ En el caso de la capacitación, por ejemplo, todos los especialistas y la literatura económica utilizan la expresión “inversión en capital humano”.

el monto correspondiente a ese subsidio debería considerarse como recurso para fomento. Es decir, sólo se considerará inversión en fomento los recursos bonificados por el Estado y que éste no recuperará directamente.

2.2. ÁMBITOS DE ACCIÓN DE LA POLÍTICA DE FOMENTO

Dada la definición anterior, y desde el punto de vista del diseño de políticas públicas, es posible visualizar los ámbitos o campos de acción de los programas de fomento productivo:

- 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
- Apoyo al desarrollo regional, territorial y local

2.3. FOCALIZACIÓN

Existe consenso acerca de la conveniencia de focalizar los programas de fomento en las empresas de menor tamaño,

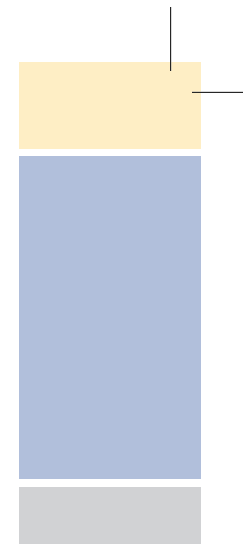
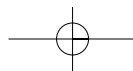
por un doble motivo: la generación de empleo y la necesidad de aumentar su productividad. Las empresas de menor tamaño son la gran reserva de oportunidades no explotadas en cuanto a talento, adaptabilidad, creatividad, compromiso y espíritu emprendedor.

Las dificultades que enfrentan las pequeñas y microempresas, ameritan que el Estado, a través de sus instrumentos de fomento, contribuya a resolver las fallas de los mercados en sus diversas dimensiones, con la finalidad de aumentar significativamente la competitividad de aquéllas.

2.4. LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN FOMENTO PRODUCTIVO

Las cifras que se presentan abarcan el período 1990 a 2004. Para los años 1990 a 2002, los datos corresponden a ejecución del gasto, de acuerdo a la información pública que entrega la Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda. Para los años 2003 y 2004, se trabaja con cifras presupuestarias.

Respecto de la clasificación por tamaño, este documento asume una clasificación en dos grandes categorías: micro y pequeñas empresas (MIPE) y medianas y grandes empresas (MyG). No existe información detallada en las instituciones públicas que permita una desagregación por tamaño en más categorías. Frente a esta limitación, se optó por utilizar la clasificación más compatible con las declaraciones de cada institución respecto a su universo de beneficiarios (MIPE y MyG).

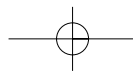


La definición de los estratos de tamaño se presentan en la siguiente tabla:

Tamaño de empresa	Descripción
Microempresa	Ventas anuales netas de IVA inferiores a 2.400 UF
Pequeña empresa	Ventas anuales netas de IVA entre 2.400 UF y 25.000 UF
Mediana empresa	Ventas anuales netas de IVA entre 25.000 UF y 100.000 UF
Gran empresa	Ventas anuales netas de IVA superiores a 100.000 UF
Pequeña agricultura	Con menos de 12 hectáreas de riego básico y menos de 3.500 UF de capital
Pequeña minería	Con producción mensual de hasta 2.000 TMS de minerales, 300 TMS de concentrados y/o 100 TMS de precipitados.

El Cuadro 29 presenta el total de recursos públicos no reembolsables para fomento productivo, correspondiente al período 1990 a 2004. Asimismo, se presenta una serie

descontando el reintegro simplificado de exportaciones (RSE), instrumento de fomento que en 1990 era el más cuantioso y que actualmente está en etapa final de eliminación.



Cuadro 29 Recursos para fomento productivo no reembolsables

(millones de pesos, 2003)

Año	Recursos totales (monto ejecutado)	Recursos totales, excluyendo reintegro simplificado de exportaciones
1990	111.844	56.093,1
1991	119.980	55.234,9
1992	146.540	73.030,7
1993	179.565	78.968,6
1994	194.404	89.704,4
1995	210.802	101.159,1
1996	224.029	118.914,1
1997	250.282	139.666,8
1998	275.603	168.804,5
1999	297.576	203.862,3
2000	277.621	203.628,4
2001	300.873	231.067,3
2002	322.299	261.368,6
2003	318.208 (*)	278.599,6 (*)
2004	282.408 (**)	263.185,1 (**)

(*) Ley de Presupuesto 2003 (incluye modificaciones presupuestarias vigentes a septiembre 2003).

(**) Ley de Presupuesto 2004.

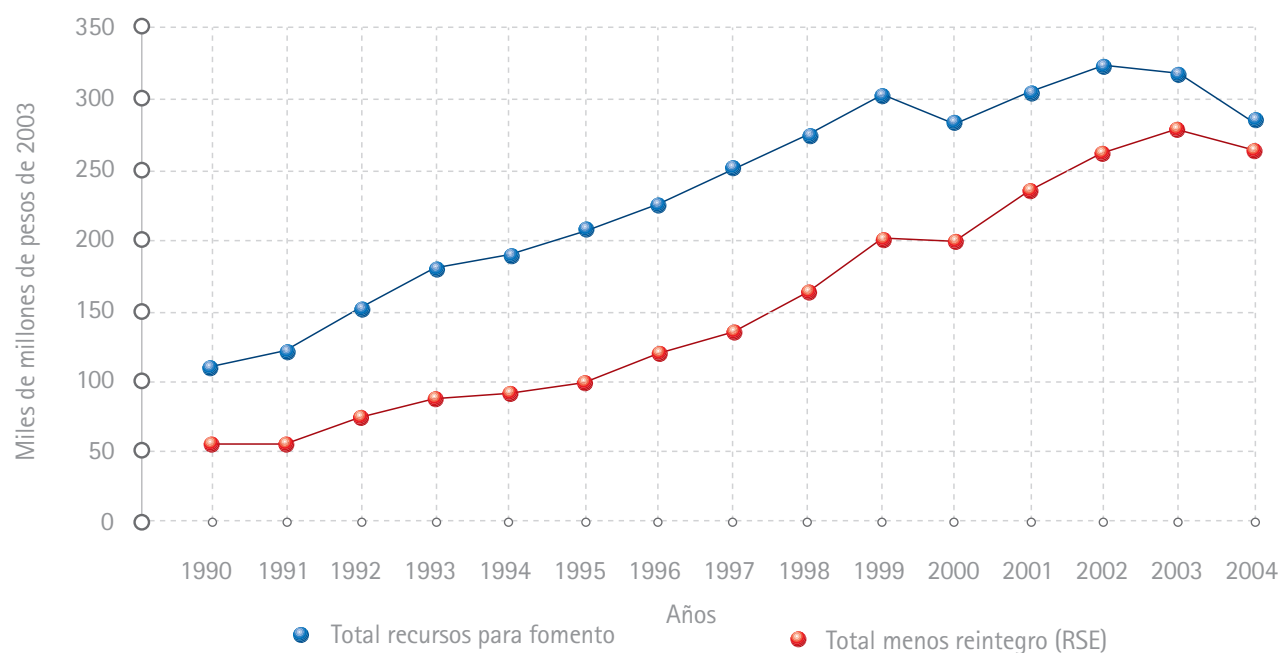
Se observa que los recursos para fomento productivo no reembolsables (subsídios), medidos en moneda del 2003, aumentaron en 188,1 por ciento entre 1990 y 2002.

Paralelamente, los recursos para fomento excluyendo el reintegro simplificado de exportaciones (RSE) muestran un aumento aún más pronunciado: entre 1990 y 2003: se quintuplicaron en moneda de igual valor. Esta tendencia muestra el importante aumento de recursos experimentado por los instrumentos de fomento creados o perfeccionados

en la década del '90 y destinados a la capacitación, el desarrollo tecnológico y la gestión empresarial. Estos instrumentos, a diferencia del reintegro simplificado, son aceptados por la Organización Mundial de Comercio (OMC) porque no se interpretan como *dumping* sino como subsidios promotores de la productividad de las empresas chilenas.

La evolución de los recursos para fomento productivo no reembolsables, con y sin el reintegro simplificado, se puede observar en el Gráfico 8.

Gráfico 8: Recursos públicos para fomento productivo 1990 a 2004 (miles de millones de pesos de 2003).



Estas cifras implican que, considerando el tipo de cambio promedio observado en el 2003 (699,5 pesos por dólar), el sector público puso a disposición de las empresas, por concepto de bonificaciones o subsidios, más de 454 millones de dólares en ese año¹⁴.

Las cifras presupuestarias del 2005 muestran cifras agregadas similares al 2004, notándose algunos cambios en su composición. Suben los recursos para el subsidio forestal, para la bonificación directa a la MIPE para capacitación, para la innovación (FDI) y para la asistencia técnica. La disminución más pronunciada se produce en el reintegro simplificado de exportaciones y en los recursos para fomento de la Enami.

2.5. DESAGREGACIÓN POR INSTITUCIÓN Y SECTOR

El Cuadro 30 presenta la ejecución correspondiente a los programas de fomento productivo. Se incluyen también cuatro instrumentos cuya bonificación se entrega directamente a través de la Tesorería General de la República.

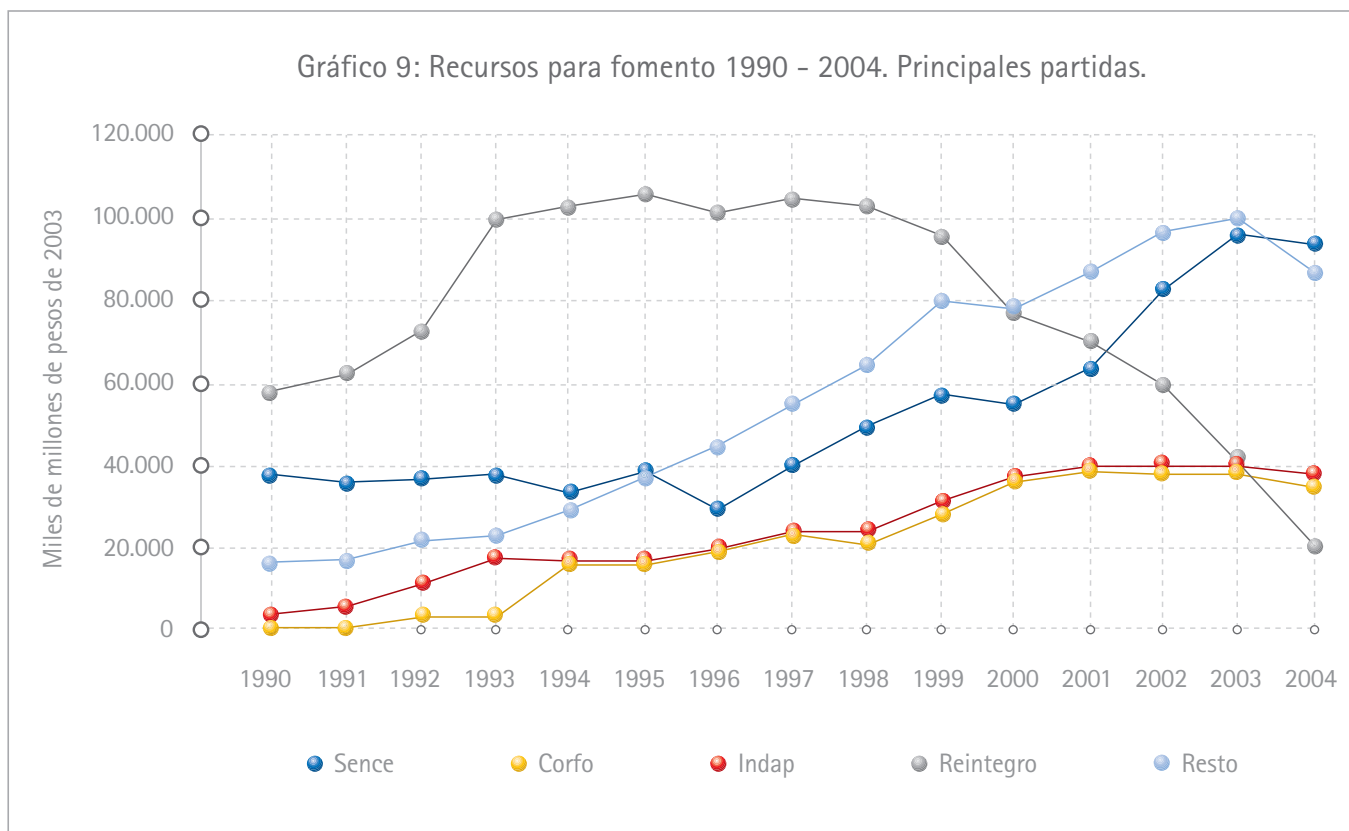
Las instituciones que más recursos aportan al fomento productivo son Sence, Corfo, Indap y reintegro simplificado de exportaciones a través de la Tesorería; los que en conjunto representan cerca del 70 por ciento del total de recursos públicos destinados al fomento productivo en el período 2000-2004.

¹⁴ Este monto no incluye aquella parte de los créditos que en realidad son subsidios implícitos, ya sea porque son incobrables o porque contemplan un porcentaje de subsidio en relación a la tasa de interés de mercado.

Cuadro 30 Recursos para programas de fomento productivo 1990-2004 (millones de pesos de 2003)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SENCE	36.590	32.415	33.138	34.027	31.740	35.034	30.804	38.368	48.565	55.296	53.541	62.463	83.567	95.984	93.495
CORFO	0	0	5.195	5.059	12.893	15.400	22.473	23.921	28.668	34.497	34.735	40.608	42.379	39.211	43.221
SERCOTEC	0	0	0	0	0	0	0	1.424	1.835	2.368	2.548	2.784	4.223	4.369	2.375
SERNAPESCA	0	0	0	95	67	111	201	222	179	183	56	24	102	0	0
SERNATUR	0	0	0	0	0	1.328	440	525	444	405	273	416	968	821	915
INDAP	4.835	7.622	11.406	16.165	15.481	15.075	20.556	23.822	23.848	31.933	37.716	40.590	40.787	42.036	38.645
SAG	0	0	0	0	0	0	1.768	4.781	5.726	9.498	13.308	16.268	11.750	12.044	10.332
Tesoro Público: Bonificación Forestal	5.093	5.775	7.356	6.168	8.512	7.559	7.528	3.650	4.262	5.894	6.987	5.390	8.510	7.575	10.390
CNR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	363	943	993	819	1.046	904
Tesoro Público: Riego	4.157	4.593	8.117	4.006	8.417	9.079	7.178	10.531	10.848	12.808	11.939	15.888	16.922	20.525	19.790
FOSIS	0	0	0	5.774	23.500	6.685	7.358	7.248	10.513	9.586	15.809	15.394	19.907	21.972	13.002
MINERÍA	0	0	0	0	0	0	8.034	9.322	9.417	10.415	3.552	5.480	9.433	8.908	6.757
PROCHILE	3.683	3.299	2.656	5.087	3.384	6.783	8.087	9.762	14.045	20.118	14.295	16.877	14.010	13.221	11.132
Tesoro Público: Reintegro Simplificado Exportaciones	55.751	64.745	73.509	100.596	104.700	109.643	105.115	110.615	106.798	93.714	73.992	69.806	60.931	39.608	19.223
SUBDERE: FNDR Fomento Productivo	1.694	1.531	5.163	2.587	3.120	4.103	4.486	6.090	8.913	9.748	7.394	6.064	7.170	8.933	10.334
Tesoro Público: Regiones Extremas	0	0	0	0	0	0	0	0	1.542	752	531	1.827	822	1.955	1.895
TOTAL no Reembolsable	111.844	119.980	146.540	179.565	194.404	210.802	224.029	250.282	275.603	297.576	277.621	300.873	322.299	318.208	282.408

La evolución del gasto en cada una de las partidas destacadas se expone en el Gráfico 9 y en el Cuadro 31.



Como se puede apreciar, los recursos para fomento productivo se concentran fuertemente en el Ministerio del Trabajo (Sence), en el de Agricultura y en el de Economía (principalmente Corfo). Estos tres ministerios ejecutan el 58,4 por ciento de los recursos públicos para fomento productivo en el 2000 y esa participación en el total llegará a 77,9 por ciento en el 2004. La razón fundamental es el aumento de los recursos para franquicia Sence y la reducción del reintegro a exportadores.

Durante el gobierno del Presidente Ricardo Lagos, el gasto total en fomento se ha incrementado en 4 mil 787 millones de pesos (moneda de 2003). Los casi 55 mil millones que se están ahorrando por concepto de reintegro simplificado de exportaciones, son reasignados principalmente a los Ministerios del Trabajo, Economía y Agricultura (en especial Sence, Corfo e Indap).

Cuadro 31 Recursos públicos para fomento productivo por ministerio, 2000 a 2004

(millones de pesos de 2003)

Ministerio	2000	2001	2002	2003	2004	Variación 2000 / 2004
TRABAJO	53.541	62.463	83.567	95.984	93.495	39.954
AGRICULTURA (incluye subsidio forestal y subsidio al riego)	70.893	79.130	78.788	83.226	80.060	9.167
ECONOMÍA	37.613	43.832	47.672	44.400	46.511	8.898
MIDEPLAN	15.809	15.394	19.907	21.972	13.002	-2.807
RELACIONES EXTERIORES	14.295	16.877	14.010	13.221	11.132	-3.163
INTERIOR	7.394	6.064	7.170	8.933	10.334	2.940
MINERÍA	3.552	5.480	9.433	8.908	6.757	3.205
Tesoro Público: Reintegro Simplificado Exportaciones	73.992	69.806	60.931	39.608	19.223	-54.769
Tesoro Público: Regiones Extremas	531	1.827	822	1.955	1.895	1.364
TOTAL no reembolsable	277.621	300.873	322.299	318.208	282.408	4.787

Si a las cifras disponibles para el Ministerio de Agricultura (incluyendo los subsidios al Riego y a la Forestación) se añaden los recursos especialmente destinados al sector Silvoagropecuario por Corfo y ProChile, se llega a que este sector tiene -a priori- asignado entre el 29 y el 34 por ciento del total de recursos para fomento productivo. El resto de los

recursos son en su totalidad asignados por ventanillas o concursos para proyectos de diferentes sectores (incluyendo también las silvoagropecuarias).

La distribución sectorial de los recursos para fomento se presenta en el Cuadro 32.

Recursos públicos para fomento productivo, asignados a priori, por sector productivo
Cuadro 32 Ejecución años 2001 y 2002, Presupuesto 2003 y 2004 (millones de pesos de 2003)

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

2.6. DESAGREGACIÓN POR MINISTERIO Y TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

El Cuadro 33 incluye una desagregación del uso de los recursos por ministerio y por tamaño de las empresas beneficiarias, en los años 2001 y 2002. El Cuadro 34, en cambio, expone los datos presupuestarios para 2003 y 2004. No se dispone de datos clasificados por tamaño para el período 1991-2000.

La información de ejecución presentada en el Cuadro 33 permite observar que los recursos no reembolsables

destinados al fomento productivo han sido recibidos en su mayoría por las empresas medianas y grandes. Su participación en el período 2001-2002 oscila entre 58 y 52,5 por ciento, mientras las empresas micro y pequeñas sólo alcanzan el 29,1 por ciento en 2001 y el 34,9 por ciento en el 2002. Paralelamente, casi el 13 por ciento de los recursos no tienen los beneficiarios claramente separados por los rangos utilizados en este estudio. Por ejemplo, en el caso de los instrumentos administrados por la Gerencia de Fomento de Corfo, los beneficiarios declarados son empresas pequeñas y medianas (PYME), sin desagregar por tamaño los recursos asignados.

Distribución por tamaño de empresas beneficiarias de los recursos públicos en
programas de fomento productivo, ejecución 2001 - 2002

Cuadro 33

(millones de pesos de 2003)

Ministerio	2001				2002			
	MIPE	M y G	S / I	Total	MIPE	M y G	S / I	Total
TRABAJO	13.309	39.901	9.253	62.463	30.673	44.832	8.062	83.567
AGRICULTURA	55.108	23.029	993	79.130	56.403	21.566	738	78.707
ECONOMÍA	3.101	24.795	15.936	43.832	4.809	27.770	15.094	47.672
MIDEPLAN	15.394	-	-	15.394	19.907	-	-	19.907
MINERÍA	732	-	4.748	5.480	703	-	8.731	9.433
PROCHILE	-	16.877	-	16.877	-	14.010	-	14.010
SUBDERE	-	-	6.064	6.064	-	-	7.170	7.170
Fondo de Fomento y Desarrollo de las Regiones Extremas (Tesoro Público)	-	-	1.827	1.827	-	-	822	822
Reintegro simplificado de exportaciones (Tesoro Público)	-	69.806	-	69.806	-	60.931	-	60.931
TOTAL no reembolsable	87.644	174.408	38.821	300.873	112.495	169.108	40.615	322.218
Distribución por tamaño %	29,1	58,0	12,9	100,0	34,9	52,5	12,6	100,0

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

Cuadro 34 Distribución, por tamaño de empresas, de los recursos públicos en programas de fomento productivo, presupuestos 2003 y 2004

(millones de pesos de 2003)

Ministerio	2003				2004			
	MIPE	M y G	S / I	Total	MIPE	M y G	S / I	Total
TRABAJO	38.799	47.538	9.646	95.984	37.799	47.538	8.158	93.495
AGRICULTURA	59.247	22.933	864	83.044	57.184	21.973	795	79.951
ECONOMÍA	5.318	26.880	12.203	44.400	3.898	28.608	14.006	46.511
MIDEPLAN	21.972	-	-	21.972	13.002	-	-	13.002
MINERÍA	653	-	8.255	8.908	594	-	6.163	6.757
PROCHILE	-	13.221	-	13.221	-	11.132	-	11.132
SUBDERE	-	-	8.933	8.933	-	-	10.334	10.334
Fondo de Fomento y Desarrollo de las Regiones Extremas (Tesoro Público)	-	-	1.955	1.955	-	-	1.895	1.895
Reintegro simplificado de exportaciones (Tesoro Público)	-	39.608	-	39.608	-	19.223	-	19.223
TOTAL no reembolsable	125.989	150.180	41.856	318.025	112.476	128.473	41.351	282.300
Distribución por tamaño %	39,6	47,2	13,2	100,0	39,8	45,5	14,6	100,0

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

Al considerar las cifras del período 2001-2004 es posible constatar una tendencia de las empresas micro y pequeñas a aumentar su participación en el total de recursos públicos para fomento productivo. Como ya se ha comentado, esta evolución se explica principalmente por:

- La reducción del Reintegro Simplificado de Exportaciones, que afecta casi únicamente a las empresas medianas y grandes, y
- La expansión de la franquicia Sence hacia el segmento de la microempresa.

2.7. CAMBIOS DESTACABLES EN LA ASIGNACIÓN DE RECURSOS EN EL PERIODO 1990 - 2004

Se justifica hacer un análisis más detallado de los recursos para fomento en el año 1990, correspondiente al último presupuesto elaborado por el gobierno militar, porque representa un punto de comparación para las políticas de fomento de los gobiernos democráticos.

La identificación de los recursos para fomento en 1990,

desagregados por tamaño de empresas, se presenta en el Cuadro 35.

En dicho cuadro se puede comprobar que más del 90 por ciento de los recursos asignados en ese año se destinaban a empresas grandes y medianas, y menos del 5 por ciento estaba focalizado en las empresas micro y pequeñas, que correspondían a parte de los recursos de Indap. No se contemplaba asignación de recursos a las empresas de menor tamaño que no fueran agrícolas.

Cuadro 35 Recursos para fomento no reembolsables, 1990

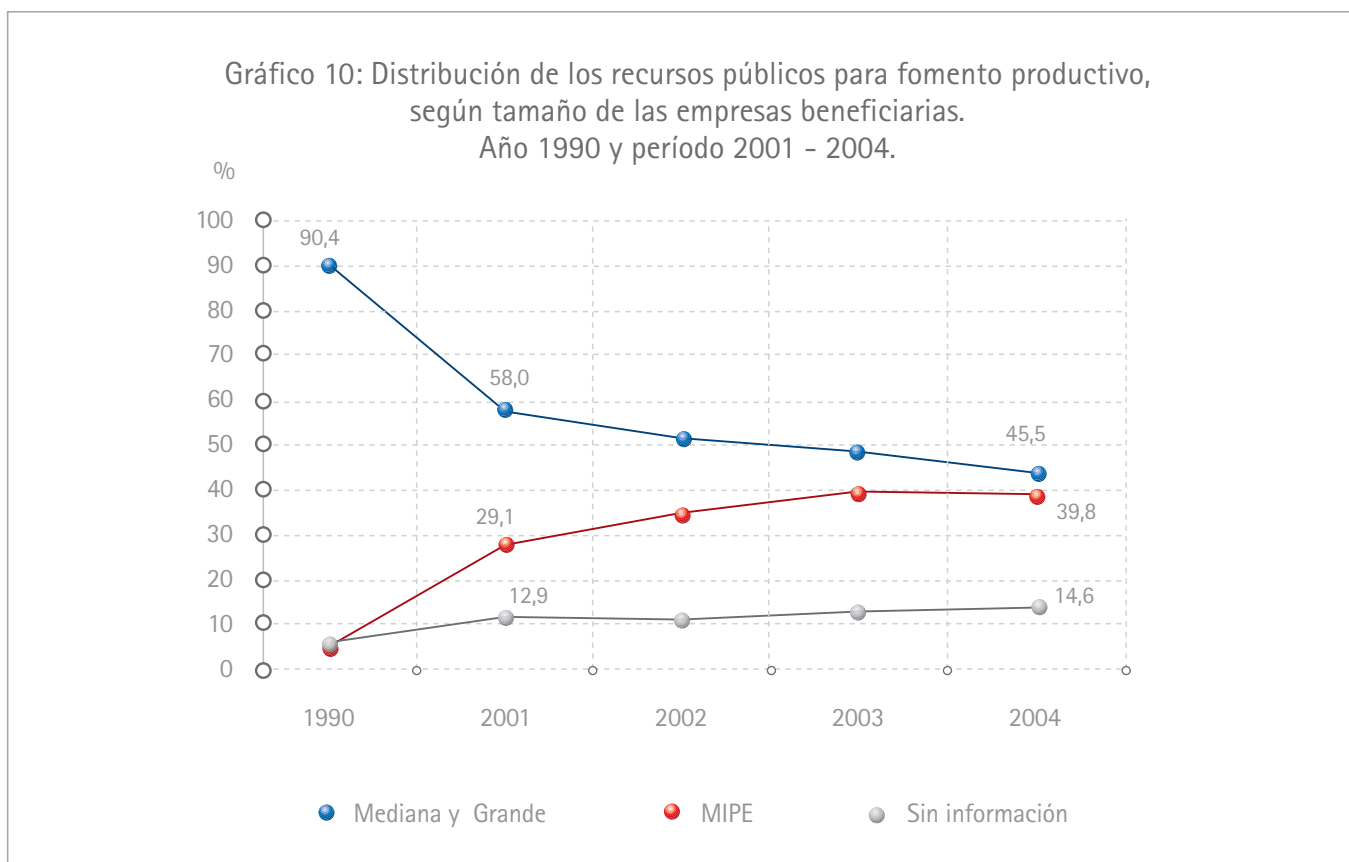
(millones de pesos de 2003)

	TOTAL	MIPE	Mediana y Grande	Sin Información
SENCE				
Franquicia tributaria a la capacitación	36.540	0	36.540	0
Contrato de aprendizaje	51	0	51	0
INDAP				
Programas de innovación, gestión y apoyo a organizaciones	4.835	4.835	0	0
CNR				
Fomento a la inversión privada en obras menores de riego y drenaje	4.197	0	0	4.197
PROCHILE				
Fondo de Promoción de Exportaciones (incluye FPEA)	3.683	0	3.683	0
TESORO PÚBLICO				
Reintegro simplificado de exportaciones	55.751	0	55.751	0
Bonificación forestal.	5.093	0	5.093	0
FNDR Fomento Productivo				
	1.694	0	0	1.694
TOTAL GASTO FOMENTO	111.844	4.835	101.118	5.891
Distribución por tamaño	100	4,30	90,40	5,30

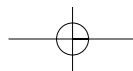
Estas cifras permiten comprobar que a lo largo de la década del '90, además de que casi se triplicaron los recursos reales para fomento no reembolsables, se avanzó significativamente en la redistribución de los recursos de subsidio. Las empresas medianas y grandes disminuyeron su participación, pasando de 90,4 por ciento en 1990 a 52,5 por ciento en 2002¹⁵. Esta redistribución es el resultado de una política deliberada que se tradujo en la creación de nuevos

instrumentos y en el rediseño de algunos existentes, para facilitar su utilización por parte de las micro y pequeñas empresas (ejemplos de esta política son los ajustes a la franquicia Sence y a los subsidios al riego y a la forestación).

El Gráfico 10 muestra la evolución 1990-2004 de la estructura de la asignación de recursos para fomento productivo por tamaño de las empresas beneficiarias.



¹⁵ Ésa es la cifra de ejecución. Como se ha señalado, esta tendencia a la redistribución se profundizó en 2003 y lo seguirá haciendo en 2004, pero los datos disponibles de estos dos años solamente son presupuestarios.



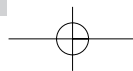
De acuerdo a lo señalado en la primera parte de este documento, en cuanto a las ventajas del fomento a la MIPE y a la importancia de focalizar los recursos en sectores que a futuro pueden ser claves en la competitividad del país, parece aconsejable concentrar los programas de fomento productivo en las empresas de menor tamaño.

La mayor focalización y eficiencia en el uso de los recursos de fomento en este segmento empresarial plantea un conjunto de requerimientos de diverso orden.

En especial, se precisa innovar en las estrategias y

metodologías de intervención para que permitan obtener resultados más visibles. En este sentido, el enfoque territorial del desarrollo productivo, articulado a oportunidades concretas y sobre la base de una gestión conjunta entre el sector público y los empresarios, muestra un gran potencial.

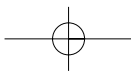
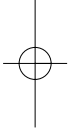
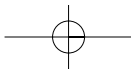
Esta es la estrategia aplicada por Chile Emprende, que apunta efectivamente a la descentralización de programas y recursos, a la participación del sector privado y de los municipios en la toma de decisiones y a orientar la inversión por resultados.



>> Capítulo III

Chile Emprende y el Desarrollo Territorial





Chile Emprende y el Desarrollo Territorial

3.1. INNOVACIÓN EN LA GESTIÓN DE FOMENTO

Durante los Gobiernos de la Concertación, la inversión pública en fomento productivo orientada a las empresas de menor tamaño ha tenido como objetivo central mejorar los ingresos de los empresarios y la calidad de los empleos en el sector.

El segmento MIPE está presente en todas las comunas de Chile y se distribuye espacialmente de modo similar a la población (ver Capítulo I). Ello constituye una oportunidad para el desarrollo de los diversos territorios del país, pues todos cuentan con una base empresarial, aunque sea mínima, para sostener su crecimiento y desarrollo.

Como contrapartida, esta dispersión de la MIPE presenta una dificultad objetiva para que las entidades públicas de fomento operen con eficacia y provoquen impactos medibles y visibles en el conjunto de los tejidos empresariales locales. Especialmente, si se actúa con una lógica tradicional en la que predomina lo sectorial, el apoyo concentrado en un grupo relativamente pequeño de empresas y la no consideración del capital social o institucional existente en cada territorio; y cuyo adecuado fortalecimiento y movilización mejora el entorno o el "ambiente" para que empresarios y emprendedores desplieguen su potencial de

crear y/o desarrollar nuevos negocios; y de participar efectivamente en su proceso de crecimiento.

Estas consideraciones llevaron a adoptar la decisión de iniciar una nueva modalidad de gestión de lo público en el ámbito de fomento productivo a partir del 2001 y a través de una iniciativa conjunta de Fosis, Sercotec y Prorural¹⁶.

El elemento definitorio de la propuesta inicial era que estos servicios junto con los gobiernos regionales, los municipios y las redes MIPE de determinados territorios complementaran capacidades y recursos para gestionar conjuntamente su proceso de desarrollo económico; aprovechando oportunidades reales de negocios y empleo por parte del tejido empresarial y laboral de dichos territorios.

Esta estrategia pone énfasis en la mejora de la competitividad del conjunto de empresas que operan en el territorio más que en las unidades productivas, sectorial o individualmente consideradas¹⁷.

Este enfoque exige nuevas formas de coordinación de la institucionalidad de fomento en los diferentes niveles de la administración (local, territorial, regional y nacional); y a esquemas flexibles y más eficaces de relación entre

¹⁶ Durante 2002 se incorpora Indap al programa y a su Directorio. A fines de dicho año, se discontinúa Prorural; y a inicios de 2003 se incorpora el Sence. También empiezan a participar como entidades asociadas Subdere y Corfo, y la iniciativa conjunta pasa a denominarse "Emprende Chile".

¹⁷ "La competitividad no es de un empresario, es de un sistema, de un territorio (ya que) lo que compete en un mundo global son los sistemas, no las empresas individualmente hablando, y eso significa replantearse políticas territoriales" ("*Los desafíos de una decisión presidencial*", Ruiz, Julio; en "Memoria Seminario Internacional Desarrollo Económico Territorial y Empleo", Chile Emprende; Santiago de Chile, 2005, pág. 19); "Ya no es posible pensar que el incremento de ventas, las ventajas competitivas, sean una cuestión de empresas aisladas, sino que requieren operar en redes con otras empresas, estableciendo una relación de cooperación en un marco de competencia" (...) debido a que, "el potencial de desarrollo de las empresas depende de las características del territorio..." ("*El derecho al desarrollo territorial y empleo*", Halabí, Ricardo; en "Memoria Seminario *opus cit*, pág. 233).

empresas y entre el mundo público y el privado, procurando generar las economías de aglomeración¹⁸ que mejoren la competitividad del territorio.

Para que ello resulte eficaz, se requiere de una gestión de fomento basada en la cooperación público privada entre las entidades públicas y las MIPE, ya que, para el desarrollo de la competitividad de éstas, es necesaria la concurrencia de todos los actores relevantes con presencia en el territorio.

Estas nuevas formas de cooperación y de relaciones y su densificación requieren de espacios territoriales acotados; de modo que los agentes públicos y privados, incluidos municipios y redes MIPE, puedan interactuar en forma más directa y cotidiana. Espacios que, a la vez, sean lo suficientemente amplios como para que en ellos se generen procesos económicos, sociales y culturales de una cierta escala mínima para incidir en las dinámicas y circuitos de producción, empleo y comercialización en los que participan las MIPE.

Dichos espacios, en el caso de Chile, se corresponden generalmente con territorios sub regionales, que son los que consideró Emprende Chile para desarrollar su labor¹⁹.

En el ámbito económico productivo, las energías, recursos y

capacidades de los actores territoriales se orientan a cooperar en torno a la captura y desarrollo de oportunidades de negocios y empleo por parte de los propios agentes privados de dichos territorios.

Se entiende que son dichas oportunidades las que permitirán a las MIPE que participan y a sus trabajadores generar riqueza de un modo sustentable. Es por ello que Chile Emprende promueve la identificación de dichas oportunidades y su captura por parte de las empresas de los territorios. Asimismo, se facilita a las MIPE su competencia en los mercados, poniendo en valor la diversidad y lo identitario de las ofertas territoriales como perfil diferenciador y factor clave de competitividad en el mundo globalizado.

Coordinación institucional, cooperación público privada, enfoque territorial y orientación a la captura y desarrollo de oportunidades son ámbitos que se complementan entre sí, ya que “el establecimiento de redes y mecanismos de cooperación y gestión público privadas de carácter territorial (...) resulta clave para contar con espacios de concertación en que puedan concurrir los diferentes actores en torno a oportunidades comunes de desarrollo: el sector público sectorial, regional y municipal; y el sector privado con finalidad de lucro y con finalidad social²⁰.

¹⁸ La noción de “economía de aglomeración” está asociada a la “generación de economías competitivas fruto de la densificación de las relaciones de cooperación (y competencia) de un número relevante de empresas, generalmente pequeñas, que se complementan o articulan productiva y comercialmente dentro de un sector o territorio, aprovechando la cercanía entre ellas dentro de un ámbito común de intereses. Esta forma de *generación de economías* se basan en la lógica de *cooperar para competir*, distanciándose de los modelos *fordistas* de producción en serie y concentración económica en unas pocas empresas. Experiencias de esto, en distintas latitudes, han adquirido diversas formas y denominaciones, como *entornos innovadores*, *clusters*, *distritos industriales*, *pactos territoriales* o *zonas emprendedoras*.” (cita: “*Proyecciones Chile Emprende*” en “*Sistematización Evaluativa Programa Chile Emprende*”, Chile Emprende/OIT). Esta forma de *generación de economías* va mucho más allá de la “asociatividad” entre empresas para recibir “servicios de desarrollo empresarial” que contribuyan a superar “fallas de mercado”.

¹⁹ En el caso de Chile, se ha propuesto un espacio territorial conformado, generalmente, como agrupaciones de comunas con un relativo grado de coherencia geográfica, económica, social e histórica, y que poseen una masa crítica de actores y de actividad económica capaz de sustentar un proyecto estratégico de desarrollo económico

²⁰ “Ruralidad Chilena: Oportunidades de Desarrollo-País. Diez Propuestas para el Bicentenario”, Romo, Ricardo; PRORURAL, Serie *Reflexiones y Propuestas* N° 16, Santiago de Chile, octubre de 2002.

3.2. COORDINACIÓN INSTITUCIONAL Y COOPERACIÓN PÚBLICO PRIVADA

Como ya fue mencionado, en noviembre de 2001, el gerente general de Sercotec y los directores ejecutivos de Fosis y de Prorural, concordaron impulsar esta iniciativa. La estrategia se despliega inicialmente con 10 territorios, distribuidos en 8 regiones y agrupando a 62 comunas.

Considerando los avances alcanzados en estos diez territorios hasta 2004, en agosto de ese año el Presidente Ricardo Lagos anunció la transformación de lo que había sido una experiencia piloto –el Emprende Chile–, en una política nacional más amplia, que pasa a llamarse Chile Emprende.

Junto con el Decreto Supremo que formaliza la iniciativa, se imparte en diciembre 2004 el Instructivo Presidencial para su puesta en marcha en las diferentes regiones y territorios; y se incorporan en su Directorio, el Ministerio de Economía (División de Desarrollo Productivo), la Subdere (División de Desarrollo Regional) y la Corfo (Gerencia de Fomento), además de las instituciones fundantes: Fosis, Indap, Sence y Sercotec.

A su vez, se instalan en todas las regiones del país instancias únicas de coordinación del fomento productivo y capacitación, generalmente bajo la denominación de Región Emprende (Tarapacá Emprende, Magallanes Emprende, Santiago Emprende...).

Actualmente, Chile Emprende se ha ampliado a las 13 regiones del país, participando en 27 territorios que agrupan a 145 comunas en las que habita un tercio de la población chilena (ver Anexo 3, Territorios Chile Emprende).

En el ámbito de la cooperación público privada se ha fomentado el establecimiento de mesas de trabajo, las que toman el nombre de consejos público privados de desarrollo. A través de ellos se ha ido creando un ambiente propicio para materializar la colaboración recíproca, donde cada sector institucional y empresarial aporta desde su propia especificidad en función de los resultados pactados.

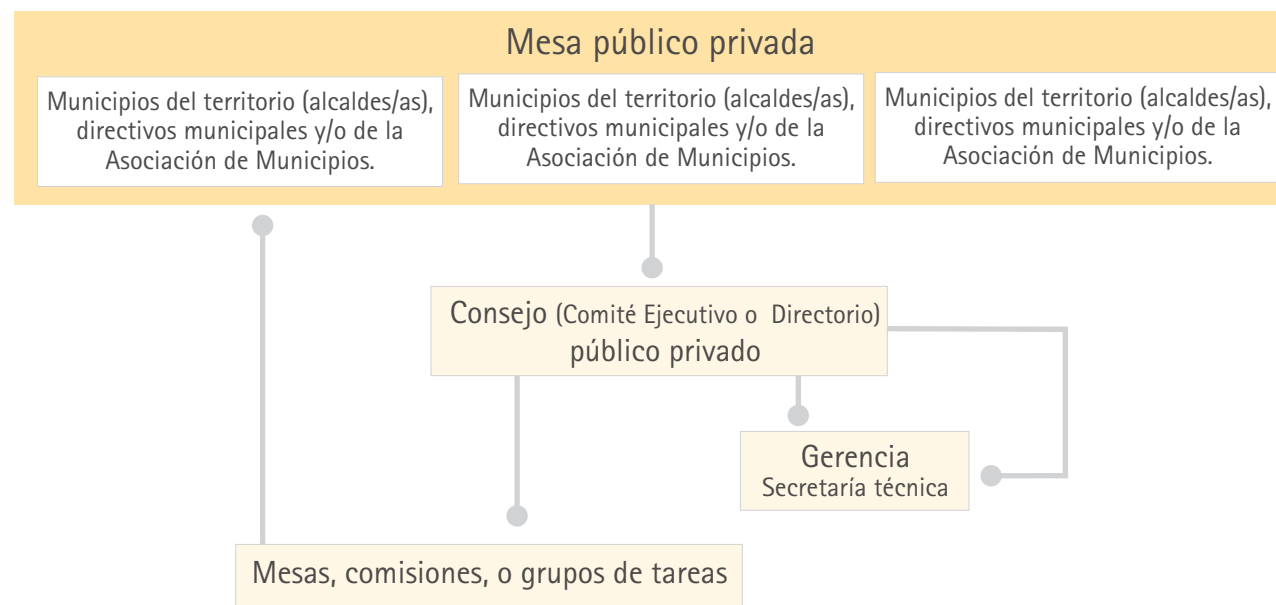
En los consejos participan, además de los empresarios, sus redes y gremios; los alcaldes de las municipalidades involucradas o sus asociaciones territoriales, y los directores regionales de los servicios públicos vinculados al fomento productivo.

Es a través de dichos consejos público privados de desarrollo y de sus instancias auxiliares (mesas temáticas, secretarías técnicas, gerencia), que se han ido identificando oportunidades económicas para las MIPe y los trabajadores de cada territorio; las cuales se han hecho explícitas en planes específicos de desarrollo en cada caso.

En los territorios con que trabaja Chile Emprende se han constituido los respectivos consejos público privados, cuya composición se distribuye de la siguiente manera, a diciembre de 2005:

- 215 (40 por ciento) dirigentes de asociaciones, gremios, organizaciones y redes de micro y pequeñas empresas,
- 80 (15 por ciento) alcaldes y alcaldesas representantes de municipios y asociaciones municipales, y
- 241 (45 por ciento) autoridades públicas regionales.

Organización territorial



3.3. PROCESOS Y PRIMEROS RESULTADOS Y AVANCES

En los diferentes territorios se han impulsado procesos y apoyado iniciativas de desarrollo con los agentes locales.

Además de los avances en materia de cooperación público privada señalados en la sección anterior, se ha invertido en el desarrollo de capacidades de los territorios y de sus actores.

Para el desarrollo de sus oportunidades, se ha facilitado a las empresas participantes el acceso a información pertinente, contactos con redes de negocios y acceso a instrumentos de apoyo para mejorar la calidad y certificación de sus

productos. De esta manera se ha incentivado la generación de riqueza por parte de las micro y pequeñas empresas, para crear por esa vía, más fuentes de empleo.

Para desplegar ese potencial, se ha invertido en incrementar el capital territorial preexistente, de modo que el territorio y sus actores cuenten con las condiciones y capacidades necesarias para superar aquellas brechas específicas de competitividad que, en cada caso, impiden o limitan el aprovechamiento de sus oportunidades.

Es así que, en diferentes grados y según las especificidades de cada territorio, se ha invertido en el desarrollo del capital humano a través de la capacitación, la educación y el contacto

con otros mercados. La inversión en capital social se ha realizado a través del fortalecimiento organizacional o gremial, de la formación dirigencial y, especialmente, de la realización de iniciativas conjuntas (especialmente comerciales) que refuercen la experiencia de obtención de resultados exitosos en materia de captura y desarrollo de oportunidades comunes.

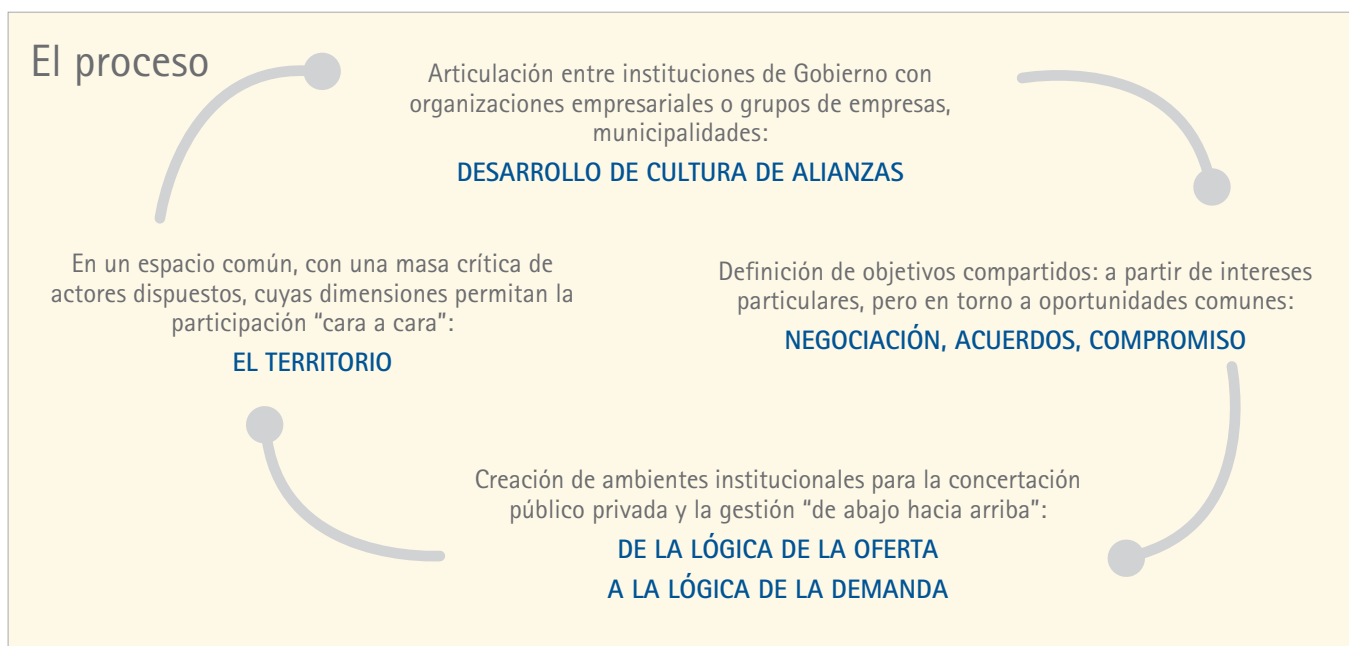
Estos dos planos, han sido reforzados a través de la realización conjunta de iniciativas que muestren el potencial de innovación o transformación que supone la movilización de la comunidad territorial en torno a propósitos comunes.

En términos de desarrollo del capital cultural se ha invertido en la construcción participativa de visiones y proyectos comunes de desarrollo a nivel territorial; reforzando aquellas dimensiones identitarias que tienen potencial de agregar valor a la oferta de bienes y servicios del territorio.

Finalmente, en lo relativo al acondicionamiento del territorio para la competitividad, se han realizado algunas primeras experiencias en materia de sistemas de información para la gestión local, de inversión en conectividad virtual y, en algunos casos específicos, de dotación de infraestructuras físicas y técnicas del espacio territorial; todo ello, con la concurrencia de otras instituciones e instancias públicas y privadas.

La relación entre articulación público privada y desarrollo de una cultura de alianzas territoriales, la negociación de acuerdos y compromisos en torno a oportunidades, la generación de nuevas relaciones de concertación entre los actores y el espacio territorial en que ellas se gestan y desarrollan, se grafica en el esquema siguiente.

El funcionamiento de los consejos público privados ha implicado innovaciones en la forma de relación entre el



Estado y el sector privado de la micro y pequeña empresa. A través del debate, análisis y decisión estratégica, se han ido definiendo las iniciativas a realizar que sean funcionales a su proyecto de desarrollo.

A su vez, la operación de los consejos ha significado ir transparentando progresivamente los presupuestos que manejan las instituciones participantes, ya que las acciones a realizar se deciden en la mesa de trabajo. Y, mientras más se fortalece esta instancia, mayor es la proporción de los presupuestos públicos que se incorporan a esta iniciativa.

En la medida que la gestión público privada se va consolidando, el sector empresarial aporta a la concertación territorial mayor certidumbre ante cambios de responsables políticos; y los responsables públicos aportan a la institucionalidad de desarrollo económico territorial, una perspectiva de mediano plazo, más allá del beneficio empresarial de corto plazo.

En dicho marco, además del establecimiento de la institucionalidad público privada territorial y sus respectivos planes de desarrollo, así como del mejoramiento en materia de coordinación regional y nacional, se pueden destacar algunos avances de resultados de la estrategia implementada, tales como:

- **Araucanía Andina:** se ha constituido como un nuevo y creciente destino turístico nacional. Cuenta con un sistema integrado de ordenanzas municipales para el desarrollo sustentable de la actividad, y con un nuevo trazado de la ruta inter lagos, que dará mayor conectividad interna y facilitará la afluencia de turistas al conjunto del territorio.
- **Chiloé:** contribución al incremento del flujo de turistas, de

los días de permanencia y del gasto por visitante/día, en tasas cercanas al 50 por ciento.

- **Cluster forestal de La Araucanía:** presenta la más alta tasa nacional de reforestación campesina e indígena, superando las 10 mil hectáreas desde que comenzó a trabajar con Chile Emprende.
- **Huasco:** contribución a la disminución de las altas tasas de desempleo, que bajan del 22 al 11 por ciento.
- **Productos alimentarios** de calidad de micro y pequeñas empresas de diversos territorios, hoy se comercializan en hoteles y restaurantes de lujo, en tiendas especializadas o son exportados (Huasco, Limarí, Litoral de los Poetas, Santiago Sur, Santiago Norponiente, Secano Libertador, Maule Sur, Chiloé). En este ámbito ha existido innovación, se han generado nuevos productos, con mayor agregación de valor, incluido el de tipo identitario.
- **Micro y pequeñas empresas,** tales como asociaciones de pescadores artesanales con áreas de manejo, pequeños empresarios del mueble o de servicios al hogar, prestadores de servicios de turismo rural y algunos grupos de artesanos, productores de alimentos finos y agricultores campesinos han incrementado ingresos en tasas superiores al 50 por ciento desde su inicio. Esto ha permitido a muchos de ellos superar la "línea de pobreza" en la que se encontraban.
- **Participación** de micro y pequeñas empresas territoriales en ferias profesionales para conectarse con mercados dinámicos. La alianza público privada ha permitido el acceso a canales de comercialización especializados, garantizándoles una presentación en condiciones similares

a las grandes empresas con las que comparten el espacio ferial. Particular mención merece Expo Alimenta, realizada en el marco del Foro APEC Chile 2004, donde hubo 50 expositores de MIPE territoriales, que representaban a 2 mil emprendedores, y que lograron concretar ventas por 4 millones de dólares.

- **Formación:** más de 100 profesionales han realizado diplomados o magíster en desarrollo económico territorial impartidos por universidades; algo más de 150 líderes sociales y empresariales de los territorios han participado de escuelas y planes de formación dirigencial y, en el caso de Huasco, se ha realizado la primera experiencia de formación técnica universitaria para hijos de pescadores artesanales en las propias caletas donde viven.

Es el conjunto de iniciativas, como las descritas y otras similares, las que tienen un efecto positivo, tanto en los ingresos de los pequeños empresarios, como en términos de creación de empleo.

3.4. UNA POLÍTICA PÚBLICA EMERGENTE

Esta nueva forma de gestión se ha ido transformando progresivamente en una política pública, hoy emergente.

Instrumentos como el Decreto Supremo que institucionalizó Chile Emprende, el Instructivo Presidencial que propicia la concertación y cooperación público privada a nivel territorial, y la Ley de Presupuestos 2006, en que por primera vez se incluyen fondos de fomento productivo y capacitación para ser aplicados en lógica territorial, constituyen una expresión de ello. A esto se suman indicadores de gestión, líneas o programas públicos relativos al desarrollo territorial, inversión

en infraestructura para el desarrollo territorial, y un sistema de metas ministeriales de gestión territorialmente más integrada.

Del mismo modo, son consistentes con esta política, las recientes modificaciones a la Ley de Gobiernos y Administración Regional, en lo relativo a la ampliación del FNDR para su aplicación a iniciativas de desarrollo económico, social y cultural; a la creación de Corporaciones de Desarrollo de carácter público privada, y a la participación de los sectores municipal y privado en convenios de programación.

Las modificaciones legales señaladas revisten gran importancia para los desafíos que Chile Emprende deberá enfrentar. Las dinámicas desencadenadas en los territorios permiten visualizar que, en la medida que el proceso evoluciona, se requiere una mayor institucionalización de los consejos público privados, así como el fortalecimiento de la instancia de gestión hasta ahora personificada en la figura del gerente territorial.

La nueva legislación ofrece la posibilidad de que los consejos cuenten con un marco jurídico que facilite la gestión integrada de recursos, ampliar los soportes de gestión, así como acceder a financiamientos plurianuales para proyectos de mayor tiempo de maduración. Dentro de muy poco, éste será un requerimiento fundamental para no frenar el ritmo de los procesos territoriales en curso.

Hasta ahora, los consejos han funcionado de hecho. Sin transgredir la legalidad vigente, pero sin presupuesto propio, con poca gobernabilidad sobre el financiamiento de los planes y sin atribuciones para transformar en vinculantes sus decisiones. Ha sido el mismo colectivo el encargado de ejercer el control sobre el cumplimiento de los compromisos de sus integrantes.

A contar de 2006, se introducirán nuevos cambios en el diseño de la iniciativa, adaptándola a las circunstancias generadas por su propia evolución, así como a los nuevos desafíos que asume el país.

Es así que, por primera vez, contará con un fondo común de co financiamiento territorial contemplado en la Ley de Presupuesto del Sector Público, la que incluye disposiciones complementarias para facilitar la canalización de recursos de fomento a través de mecanismos regionalmente descentralizados, bajo la orientación del Directorio Nacional de Chile Emprende.

En dicho marco, se ampliará su cobertura, correspondiendo a los consejos público privados de desarrollo de cada territorio, el autocalificar el grado de evolución de sus procesos. Conforme a ello, a la calidad, profundidad y alcance de sus respectivos Planes de Desarrollo Territorial y a los compromisos que con su realización asuman sus actores privados y públicos; se podrá acceder a los recursos de co financiamiento aportados a través de Chile Emprende.

3.5. UNA SÓLIDA BASE PARA AVANZAR

Chile Emprende cuenta con un conjunto de resultados, experiencias y aprendizajes, así como de nuevos instrumentos de política que facilitan su despliegue.

Sin duda, el principal capital disponible es la energía social positiva que se ha ido generando en las distintas experiencias territoriales. Es ello lo que permitirá dar el salto que la institucionalidad y la nueva forma de gestión que impulsa Chile Emprende necesitan para lograr plenamente sus objetivos.

Los empresarios participantes en los consejos y mesas público privadas muestran una actitud positiva, y confianza en el futuro de las empresas y en el desarrollo territorial²¹. Declaran que sus principales demandas son el desarrollo de plataformas comerciales para mejorar su acceso a mercados; capital para abordar negocios de mayor envergadura e incidencia; capacitación para el trabajo en redes como base para el desarrollo de confianzas colectivas; así como apoyo para incorporar el uso de las tecnologías de información a su actividad empresarial.

Por su parte, aprecian su participación en la institucionalidad territorial, y reconocen que ha habido esfuerzos de parte de los actores públicos para sintonizarse con el ritmo de la empresa privada; faltando todavía más flexibilidad y respuestas más oportunas.

A este respecto, el presidente de la Red del Mueble de Santiago Norponiente afirma que “estamos contentos y seguros de avanzar en una etapa en que privilegiamos la acción asociativa. De hecho nos va mejor, tenemos más ventas, más ingresos, conocemos más personas y trabajamos mano a mano con las instituciones asumiendo las decisiones que, crecientemente, tomamos en conjunto”²².

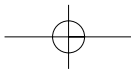
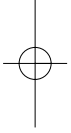
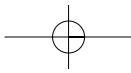
²¹ Estudio Cualitativo de Percepción de Actores Chile Emprende; Muñoz, Joel y Asociados, Chile Emprende, Santiago de Chile, 2005.

²² La red del mueble de Santiago Norponiente, Sánchez, Joc, en Memoria Seminario Internacional de Desarrollo Económico Territorial y Empleo, Chile Emprende, Santiago de Chile, 2005, pág. 66.

>> Capítulo IV

Estatuto de la MIPE y Marco Legal y Normativo





Estatuto de la MIPE y Marco Legal y Normativo

En 1999, el actual Presidente de la República planteó la necesidad de contar con un contexto normativo y legal amigable para la MIPE, que estuviera orientado a su fomento y desarrollo en condiciones de equidad respecto a las empresas de mayor tamaño.

Así, durante el segundo semestre del 2001, y luego de la elaboración de un borrador de Estatuto de Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, se realizó un amplio debate a nivel nacional, con la participación de más de 2 mil 400 dirigentes de la MIPE, en más de 50 talleres desde Arica a Punta Arenas. En enero de 2002, el ministro de Economía sancionó la versión final del Estatuto, el cual fue distribuido de forma masiva a todos los participantes del proceso de consulta ciudadana y a los distintos poderes del Estado.

El Gobierno impulsó la concreción de las diferentes iniciativas contempladas en el Estatuto. A la fecha, es posible apreciar un significativo avance, reflejado en la promulgación de importantes leyes que han contribuido a mejorar el entorno institucional y normativo en que la MIPE se desenvuelve.

4.1. PRINCIPALES AVANCES

a) Ley de Microempresa Familiar o Ley MEF

La Ley N°19.749 del 25 de agosto de 2001, cuyo reglamento fue publicado el 16 de mayo de 2002, establece normas para facilitar la creación de microempresas familiares. Son consideradas como tales aquéllas que ejerzan la actividad económica en la casa habitación familiar; en que el

microempresario sea el legítimo ocupante de la vivienda, que la actividad no sea contaminante, molesta o peligrosa; que los activos productivos, excluido el inmueble, no excedan las mil unidades de fomento y que en ella no trabajen más de cinco trabajadores ajenos a la familia.

La forma de acreditar el cumplimiento de requisitos es sólo presentando una declaración jurada simple en el municipio correspondiente al domicilio de la microempresa, sin documentos ni certificados adicionales. Las empresas elaboradoras y manipuladoras de alimentos, requieren además autorización sanitaria.

Cada municipio deberá llevar un registro y velar por el cumplimiento de la normativa vigente.

Con fecha 8 de julio de 2005, se publicó en el Diario Oficial la Ley 20.031, que interpreta el artículo 26 de la ley de Rentas Municipales, disponiendo que el permiso de construcción y la recepción definitiva de las obras no son requisitos previos para el otorgamiento de la patente municipal a las microempresas familiares. Esta modificación a la ley soluciona el principal obstáculo que los empresarios encontraban para agilizar el trámite de formalización de su empresa.

Los principales beneficios de esta Ley son:

- Permite la formalización de microempresarios que trabajen en el lugar de su vivienda y reduce los costos.
- Una vez formalizado, se facilita el acceso al crédito, a la asistencia técnica, a la capacitación, al capital semilla y a otros instrumentos públicos de fomento productivo.

b) Nueva Ley General de Cooperativas

Promulgada y publicada en el Diario Oficial el 4 de noviembre de 2002, la Ley General de Cooperativas, N°19.832, entró en vigencia plena en mayo de 2003.

El texto facilita el desarrollo de proyectos asociativos para producir bienes y servicios que puedan competir en mercados nacionales y extranjeros. Permite el acceso a licitaciones públicas y privadas y a la obtención de personalidad jurídica; liberaliza la repartición de excedentes entre los socios; mejora el acceso al crédito; permite

A la fecha, es posible apreciar un significativo avance, reflejado en la promulgación de importantes leyes que han contribuido a mejorar el entorno institucional y normativo en que la MIPE se desenvuelve.

arbitraje en casos de conflictos; facilita la fusión; autoriza la operación de cooperativas extranjeras; amplía el campo de operación de las cooperativas de ahorro y crédito; establece estímulos tributarios; y redefine las facultades de supervisión del Ministerio de Economía.

Las nuevas normas facilitan la asociatividad con fines cooperativos; amplían las posibilidades en cuanto al objeto social; reducen el número mínimo de socios para constituir las y amplían las operaciones que las cooperativas de ahorro y crédito pueden desarrollar en el mercado financiero.

c) Ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, EIRL

El Congreso aprobó la creación de esta nueva forma jurídica, la que fue publicada como Ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, N° 19.857, el 11 de febrero de 2003. Esta Ley permite que las personas naturales creen

empresas sin estar obligadas a asociarse con otras personas y puedan separar el patrimonio destinado a los negocios del patrimonio familiar.

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica con patrimonio distinto al del titular que la forma. Es siempre comercial, cualquiera sea su objeto, y puede realizar toda clase de actos civiles y operaciones comerciales.

Esta Ley permite a quienes emprenden actividades comerciales separar patrimonio y responsabilidades del peculio familiar, protegiendo este último de los riesgos del comercio, haciendo innecesario asociarse nominalmente con terceros.

d) Ley de Procedimientos Administrativos

El texto de la Ley de Procedimiento Administrativo, N° 19.880, publicada el 29 de mayo de 2003, fue conocido inicialmente como ley de "Silencio Administrativo". Esta norma establece y regula las bases del procedimiento administrativo de todos los actos de la administración del Estado y establece plazos para su tramitación o ejecución (hasta seis meses, salvo caso fortuito o fuerza mayor), así como los procedimientos para reclamar por los errores o tardanza en su tramitación. Consagra el principio del silencio administrativo, que implica el reconocimiento de lo solicitado por el petitionerario cuando la administración no da respuesta dentro de ciertos plazos.

Sus disposiciones favorecen a los micro y pequeños empresarios al reconocer sus derechos frente a la administración pública, mediante procedimientos que garantizan el ejercicio de sus derechos y el respeto que merecen como ciudadanos, a la vez agilizan y simplifican los trámites que deben cumplir ante los organismos del Estado.

e) Ley sobre Contratos Administrativos y Compras del Sector Público

El 29 de agosto del 2003 entró en vigencia la Ley sobre Contratos Administrativos y Compras del Sector Público, N° 19.886, cuyo objetivo es uniformar los procedimientos administrativos de contratación de suministro de bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de la administración pública.

El Reglamento de la Ley fue publicado en el Diario Oficial del 24 de septiembre de 2004.

Con esta Ley se crea una nueva institucionalidad: Dirección de Compras y Contratación Pública, el Tribunal de Contratación Pública y el Sistema Electrónico de Compras y Contratación Pública, portal www.chilecompra.cl. Todo ello para velar por la transparencia y eficiencia de las compras, preservar la igualdad de competencia y considerar el debido proceso.

La Ley contempló asimismo dictar un reglamento con normas de procedimiento y transparencia. Dicho reglamento fue elaborado por la Dirección de Compras y Contratación Pública, con la participación de un importante número de instituciones del sector público y municipios, los que a través de seminarios y consultas, pudieron presentar puntos de vista y perfeccionar el proyecto.

Se rigen por esta Ley, tanto en normas de procedimiento como de transparencia, las siguientes instituciones: el Gobierno Central, Gobiernos Regionales, Intendencias, Gobernaciones, Municipios y Fuerzas Armadas. En tanto, las entidades autónomas como el Banco Central, la Contraloría General de la República, el Consejo de Defensa del Estado, y otros poderes del Estado como el Legislativo y el Judicial, se rigen sólo por las normas de transparencia.

El Reglamento ha facilitado la participación de las empresas de menor tamaño, asegurando la igualdad de oportunidades para los proponentes y la transparencia de las licitaciones. Las estadísticas indican que tanto el número de participantes como las licitaciones asignadas a micro y pequeños empresarios han aumentado progresivamente.

f) Tribunal de Defensa de la Libre Competencia

La Ley N°19.911, del 14 de noviembre de 2003, creó el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. Elimina las Comisiones Preventivas, y la Comisión Resolutiva se transforma en este Tribunal, que será especial e independiente, pero sujeto a la superintendencia directiva, correccional y económica de la Corte Suprema.

El procedimiento es similar al anterior, pero con rectificaciones para hacerlo más rápido y para que sus resoluciones sean más efectivas.

Los empresarios cuentan ahora con un tribunal especializado, dotado de facultades para resolver con mayor rapidez y menor costo los reclamos que afectan la libre competencia.

g) Ley sobre Pertrechos Militares

Con la Ley N°19.924, del 9 de enero de 2004, sobre Pertrechos Militares se modificó parcialmente el régimen de importaciones de las Fuerzas Armadas y de Orden, en lo referente al pago de derechos de aduana e IVA.

Esta Ley elimina la exención del IVA y de los derechos de aduana que gozaban las importaciones de todos los bienes efectuadas por las Fuerzas Armadas y Carabineros. Con ello, se incentiva la compra en el país de una porción significativa de esos bienes.

Los beneficios de exención del IVA y de derechos de aduana se limitan a la importación de material bélico propiamente tal, y rige a partir de enero de 2005.

Estas disposiciones permiten que los micro y pequeños empresarios puedan competir con bienes importados que requieren las instituciones militares, en igualdad de condiciones.

h) Ley sobre Cláusula de Aceleración

La Ley N°19.951 sobre Cláusula de Aceleración, del 26 de junio de 2004, modifica la Ley N° 18.010 sobre operaciones de crédito en dinero, al regular que en los contratos de préstamos de dinero que tengan pactada la cláusula²³ de aceleración y que ésta se haga efectiva, la liquidación de la deuda se hará sólo con los intereses devengados a la fecha del atraso y no con los intereses futuros. Ello significa una importante reducción de los intereses que hasta ese momento se cobraban. Además, se rebajan en 50 por ciento las comisiones de prepago, ya sea éste voluntario o forzado.

i) Ley de Factura con Título Ejecutivo

La Ley N°19.983 sobre Factura con Título Ejecutivo, del 15 de diciembre de 2004, introduce nuevas modalidades para la cesión y el cobro de facturas. Sus objetivos son:

- Establecer un procedimiento especial de cesión de la factura, mediante la entrega de una copia adicional, y la notificación de este acto al deudor por un notario. Esta cesión será traslativa de dominio.
- Facilitar el cobro de la factura, para lo cual se establece un procedimiento simple de preparación de la vía ejecutiva.

Sus principales beneficios son permitir a las pequeñas empresas obtener financiamiento seguro, rápido y a menores tasas de interés, al ceder su crédito a terceros, como sucede con instituciones de *factoring*, y el acceso a este financiamiento sin importar la existencia de antecedentes comerciales negativos (Dicom).

Además, en el caso de ceder la factura, se disminuirá el riesgo de cambio de las condiciones de venta pactadas, a lo que antes estaban expuestos los pequeños empresarios.

4.2. INICIATIVAS EN TRÁMITE EN EL CONGRESO NACIONAL

a) Proyecto de ley que crea Tribunales Tributarios

Con la creación de los Tribunales Tributarios se pretende introducir cambios que garanticen el libre y gratuito acceso a la justicia cuando surjan diferencias de opinión entre la autoridad tributaria y los contribuyentes, logrando un importante avance en la modernización y aplicación de justicia en el ámbito impositivo en Chile.

El proyecto de ley propone la creación de Tribunales Tributarios en cada uno de los territorios de las direcciones regionales del Servicio de Impuestos Internos, pero independientes de éste. Los jueces los nombrará el Presidente de la República a propuesta de las Cortes de Apelaciones respectivas.

A la fecha, el proyecto se encuentra en primer trámite constitucional en la Comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados.

²³ Al no cancelar una o más cuotas, se hace exigible el total de la deuda.

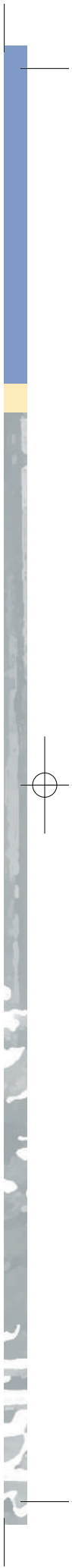
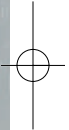
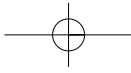
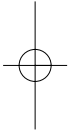
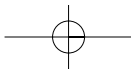
b) Proyecto de ley que regula el establecimiento, funcionamiento y administración de ferias libres

El proyecto sobre ferias libres está en primer trámite constitucional en la Cámara de Diputados. La idea de legislar fue aprobada por la Comisión PYME, en enero de 2004. Su objetivo es establecer un marco institucional para el desarrollo de la actividad que involucra a 80 mil comerciantes de ferias libres en todo Chile, para lo cual se establecen formas de administración y organización de la actividad y se regulan sus relaciones con el municipio.

c) Proyecto de ley que crea las Sociedades de Garantía Recíproca

Con fecha 5 de agosto de 2004, el Ejecutivo envió al Parlamento el proyecto de ley de Sociedades de Garantía Recíproca, SGR, el que se encuentra en segundo trámite constitucional en el Senado.

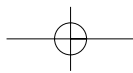
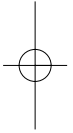
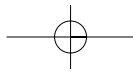
En la actualidad, son dados en garantía bienes por créditos de monto inferior o que se mantienen por saldos de créditos, con lo cual se limita fuertemente la capacidad crediticia de los empresarios. El objetivo del proyecto es establecer un marco legal para la constitución y operación de Sociedades de Garantía Recíproca, cuya finalidad es mejorar las condiciones de financiamiento y las posibilidades de utilización y administración de las garantías que puedan otorgarse.



>> Capítulo V

Los Desafíos Pendientes





Los Desafíos Pendientes

5.1. ANTECEDENTES

Este capítulo incorpora los resultados del Ciclo de Talleres Regionales que Chile Emprende promovió entre julio y septiembre de 2005. Esta iniciativa permitió un amplio debate sobre el aporte de la micro y pequeña empresa, MIPE, al desarrollo regional y territorial. Su objetivo fue generar propuestas para el diseño de políticas públicas para impulsar su crecimiento y mejorar su competitividad.

En este ciclo de 38 talleres regionales participaron más de 4 mil dirigentes de organizaciones de la MIPE, emprendedores, técnicos y profesionales de municipios, gobiernos regionales, universidades e instituciones de la red de fomento productivo. Esto permitió una reflexión profunda y el levantamiento de propuestas informadas que responden a las reales necesidades de las micro y pequeñas empresas y emprendedores en cada región de nuestro país.

Esta es la segunda vez que durante el gobierno del Presidente Lagos se impulsa un proceso participativo a nivel nacional, para consultarles a los propios protagonistas su opinión y aportes para la generación de políticas públicas. En el 2001, bajo la conducción del Comité Público Privado de la Micro y Pequeña Empresa, se organizaron talleres en todo Chile, con la participación de 2 mil 400 empresarios. El fruto de ese esfuerzo es el llamado Estatuto MIPE, una serie de leyes y normas que se han dictado en el período para favorecer la constitución, formalización y desarrollo de empresas de menor tamaño²⁴.

La metodología de trabajo propuesta en los talleres fue participativa y democrática. Se invitó a los asistentes a trabajar en grupos, buscando una visión compartida sobre la contribución de la MIPE al desarrollo de su territorio, región y país con miras al Bicentenario. En un segundo momento, los participantes se agruparon de acuerdo a los temas seleccionados, para identificar colectivamente desafíos y propuestas que permitieran alcanzar la visión construida al 2010, para finalizar en plenarios en los que socializaron sus conclusiones y propuestas.

La preocupación por el desarrollo de la MIPE está presente en la agenda de la actual administración, así como lo estuvo en los programas de gobierno de los candidatos a la Presidencia de la República, y en el debate público. En ese sentido, los resultados de estos talleres regionales son un aporte a esta discusión, que deberá plasmarse en decisiones políticas muy concretas. Por ejemplo, el destino que se les dará en el futuro mediato a los 450 millones de dólares que el país invierte anualmente en fomento productivo. En 1990, menos del 5 por ciento de los recursos para fomento productivo fueron orientados a la micro y pequeña empresa. En cambio, al 2004, los recursos para la MIPE ascendieron a casi el 40 por ciento del total.

Las grandes y medianas empresas no necesitan el aporte del Estado vía subsidios. Sólo necesitan condiciones macroeconómicas estables y paz social para hacer sus inversiones y desarrollarse. Obviamente, no es el caso de las empresas de pequeño nivel de actividad, las que requieren de apoyo para aumentar su productividad, capacitarse, mejorar

²⁴ Ver Capítulo IV.

su financiamiento y acceder a los mercados internos y externos. Por tanto, es indispensable la distinción entre empresas según tamaño, ya que no se pueden hacer políticas y programas uniformes para enfrentar situaciones desiguales.

Los chilenos tienen voluntad y capacidad de emprender; y el emprendimiento es, sin lugar a dudas, un potente motor de desarrollo de nuevos negocios y de generación de más empleos. Por lo tanto, el desafío mayor es concebir políticas

La visión de los microempresarios es ser tratados con respeto y dignidad, y tomados en cuenta en la toma de decisiones.

más inclusivas que vayan en esta dirección y que permitan dar sustento a este sueño país de un Chile pujante por la fuerza de sus emprendedores.

5.2. VISIÓN DE LA MIPE AL BICENTENARIO

La visión de los microempresarios es ser tratados con respeto y dignidad, y tomados en cuenta en la toma de decisiones. Para ello proponen que existan en todos los territorios instancias de participación, de planificación y de gestión del desarrollo económico local.

Ellos esperan un reconocimiento explícito del país a la contribución de la MIPE en la generación de riqueza y empleo, reducción de la pobreza, y el logro de la equidad social, económica y geográfica.

Los pequeños empresarios imaginan un país que dé oportunidades a todos sus emprendedores, especialmente a los más jóvenes, y que construye su futuro con base en la capacidad de emprendimiento de su gente incentivada a través del sistema educacional.

Según esta visión, el Estado generaría mayor equidad en las oportunidades a partir del reconocimiento de las diferencias existentes entre las distintas categorías de empresas; las normas serían pertinentes y diferenciadas; las relaciones entre las empresas serían más justas, equitativas y asociativas; y las instituciones públicas serían "socias" de los empresarios, y se las evaluaría en relación con su impacto en el desarrollo empresarial, en la productividad y en los avances en competitividad y sostenibilidad de las empresas.

En esa visión de futuro, las instituciones contribuirían al desarrollo del país cumpliendo mejor su misión. Los tribunales resolverían expeditamente las controversias comerciales y laborales; los juzgados tributarios serían independientes; la policía resguardaría mejor los intereses de las personas; los bancos no discriminarían a los clientes que manejen saldos menores; las organizaciones gremiales representarían mejor a sus agremiados.

A las microempresas les sueñan solventes, sólidas y estables, con márgenes crecientes de independencia económica, competitivas y con capacidad de mejorar sus procesos productivos.

Respecto del mercado, hay certeza de que siempre se encontrarán compradores si se mejora la competitividad, se identifican mejor los nichos, se establecen puntos de venta adecuados, comercialización conjunta y estándares de calidad.

A nivel de la administración del país, el sueño es que cada región sea cada vez más autónoma y exista mayor descentralización.

En suma, esa mayor valorización que haría el país del aporte de las MIPE se expresaría, también, en más recursos y mayor

preocupación institucional por el fomento productivo, el que se haría desde los territorios, cerca de los involucrados y con plena participación de todos. Entonces se cumpliría el gran sueño: mejor calidad de vida para los empresarios y sus familias.

5.3. PROPUESTAS DESTACADAS

La estabilidad política y macroeconómica del país fueron altamente valoradas por los asistentes a los talleres. Para los micro y pequeños empresarios se abren oportunidades para hacer negocios con países de América, Asia y Europa, dada la gran cantidad de consumidores a los que se puede acceder gracias a los tratados internacionales suscritos. Se resaltó el desarrollo en infraestructura y telecomunicaciones que ha habido en los últimos años, pero se hicieron ver algunas deficiencias en los lugares más apartados del país.

5.3.1. Políticas específicas

En los talleres se subrayó que las políticas de fomento productivo no pueden ser homogéneas y deben considerar la heterogeneidad de las empresas, ya sea por tamaño, rubro, ubicación geográfica y acceso a mercados. Se propuso que se formulen políticas específicas para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, incluyendo en el concepto de microempresas a los trabajadores por cuenta propia.

5.3.2. Políticas sociales y de fomento económico

A nivel de las microempresas, no es pertinente diferenciar políticas sociales y de fomento productivo. Sus actividades comerciales se confunden con las familiares, porque el presupuesto familiar y el empresarial suelen ser lo mismo. Si a la empresa le va bien, la familia se alimentará mejor, enviará a los niños a una mejor escuela y tendrá una calidad de vida razonable. Además, ese bienestar se extiende a los

parientes, que suelen ser incorporados como colaboradores remunerados.

Al respecto, debería priorizarse a las mujeres y jóvenes que participan en las micro y pequeñas empresas.

5.3.3. Mayor coordinación institucional, participación y enfoque territorial

En el ámbito institucional, los empresarios proponen:

- a) una institucionalidad eficiente, eficaz, no burocrática ni represiva;
- b) instrumentos de apoyo pertinentes, oportunos, flexibles, de acceso transparente, más integrados, con seguimiento y continuidad de apoyo;
- c) mayor participación ciudadana; estar representados en instancias de toma de decisiones y de asignación de recursos;
- d) mayor fiscalización del uso eficiente de los recursos públicos a través de entes evaluadores independientes;
- e) mayor coordinación entre los servicios públicos, y entre éstos y el sector privado;
- f) mayor descentralización, especialmente en la asignación de recursos.

Si bien algunos plantearon la creación de un ente centralizado y, eventualmente, centralizador (ministerio, subsecretaría o similar), hay una mayoritaria opción por descentralizar el país, llevando el máximo posible de decisiones y recursos al nivel local; en el supuesto, además, de que la participación ciudadana sólo puede materializarse real y efectivamente en espacios más acotados.

Más que una cuestión de desaparición o de creación de entidades, el tema planteado es la coordinación y

complementariedad, el cómo las distintas reparticiones aportan desde sus propias misiones y objetivos institucionales, sin duplicar esfuerzos.

Para generar dicha coordinación entre los servicios públicos, los empresarios proponen:

- i) compartir información y comunicarse entre ellos;
- ii) no realizar acciones incoherentes o incompatibles entre sí;
- iii) evitar la yuxtaposición de objetivos, metas y acciones respecto de las mismas personas y territorios;
- iv) hacer converger sus recursos, conocimientos y energías en temas y localidades determinadas, provocando una sinergia multiplicadora de los resultados y eficiencia en el uso de los recursos;
- v) retomar el trabajo, en los casos que sea procedente, en el punto que lo dejó la otra institución, sin comenzar desde cero. Ello, especialmente referido a crear un sistema de asistencia técnica y seguimiento permanente a las empresas que han sido beneficiadas por la acción de un servicio público determinado.

Se le adjudica al centralismo una alta cuota de responsabilidad en esta dispersión; se cree firmemente que en la medida que las decisiones se tomen más cerca del lugar en que se realizan las acciones y con participación efectiva de todos los involucrados, las posibilidades de descoordinación se minimizan.

Respecto de la falta de comunicación entre las reparticiones públicas, a los empresarios les cuesta entender por qué, considerando los avances tecnológicos, deben notificar una y otra vez a los distintos servicios lo mismo. Proponen que el Servicio de Registro Civil esté en línea con el de Impuestos Internos, la municipalidad, el Servicio Agrícola y Ganadero,

Aduanas, Salud, etcétera, para así no perder días en trámites inoficiosos. Urge, dijeron, un Sistema Integrado de Información.

5.4. CAPACITACIÓN Y CALIDAD DEL EMPLEO

5.4.1. La competitividad como objetivo central

Las micro y pequeñas empresas tienen gran potencial de mejoramiento de la productividad. Por ello hay que avanzar en programas orientados a este objetivo central.

Aquí las propuestas van por la formación de técnicos y profesionales; la existencia de un sistema de capacitación permanente, eficiente y pertinente para los empresarios; programas de certificación de destrezas; y mayor acercamiento de las instituciones de educación superior a los requerimientos de especialización laboral y tecnológica de las empresas.

Hay críticas a la cobertura, pertinencia, oportunidad y calidad de las acciones de capacitación. Por eso proponen una mayor fiscalización de la calidad de los servicios prestados por los organismos capacitadores y terminar con las decisiones centralizadas al respecto, para hacer consistente los contenidos con las vocaciones productivas de los territorios.

El medio ambiente limpio y la cultura local son considerados elementos esenciales de la competitividad y por lo tanto exigen políticas ambientales efectivas, aplicables y realistas. Y que se adopten medidas para la preservación y rescate de la cultura y tradiciones locales.

5.4.2. Información adecuada y lenguaje comprensible

Se insistió en la necesidad de una entrega más adecuada de información a los empresarios sobre programas estatales,

concursos de proyectos, seminarios, cursos y eventos de interés. Esta información debe ser más oportuna, completa y comprensible. También piden que los funcionarios que entregan dicha información a la comunidad sean idóneos y dispensen un trato respetuoso y amable.

En algunos grupos de discusión la demanda por claridad se extendió a los formularios que deben completar para participar en concursos de proyectos y, sobre todo, a los contratos y documentación que requieren los bancos, compañías de seguros y algunas empresas contratistas.

5.4.3. Calidad del empleo

Surge como necesidad el mejorar la calidad del empleo que proporcionan las unidades económicas de menor tamaño, a través de remuneraciones adecuadas y de acceso real a la previsión, la salud y la seguridad en el trabajo.

5.5. EMPRENDIMIENTO

5.5.1. Asociatividad e individualismo

A los empresarios no les parece adecuado que se condicione el apoyo público a la formación de organizaciones, pues muchas veces deben asociarse con personas desconocidas y las entidades que forman desaparecen junto con el fin del proyecto.

Plantean que debe hacerse un esfuerzo nacional por crear una “cultura de la confianza”. Proponen contemplar incentivos tributarios para propender al encadenamiento productivo. Y que a través de las compras del Estado se privilegie a las empresas que subcontratan a otras de menor tamaño.

Visualizan el trabajo conjunto en dos ámbitos:

- Asociatividad gremial, centrada en la organización de empresarios con fines de representación social de intereses colectivos y de prestación de servicios a sus asociados. Se planteó que éstas deben ser proactivas, más que reivindicativas.
- Asociatividad empresarial o productiva, referida a los encadenamientos productivos: a cómo las empresas se proveen mutuamente de bienes y servicios, cómo ofrecen productos complementarios y cómo abren mercados.

5.5.2. Cultura emprendedora

Se propuso fomentar una cultura del emprendimiento, tanto en el sector público como privado, enfocándola a nivel local. Creación de premios que incentiven los emprendimientos, así como apoyos específicos a mujeres, discapacitados y jóvenes. Se valoró el aporte de programas tales como el Capital Semilla de SERCOTEC, por cuanto es un impulso para materializar ideas nuevas y propuestas innovadoras.

Se dio, además, importancia a incorporar en las mallas curriculares de todos los niveles educacionales una cultura del emprendimiento, que significa formar desde la infancia capacidades empresariales y acercar a las instituciones académicas a las MIPE mediante prácticas y preparación de tesis, entre otras.

5.6. DESARROLLO Y CONQUISTA DE MERCADOS

Las oportunidades de mercados son vastas y el desafío por tanto es descubrir cuáles son los productos adecuados para llegar a aquellos a precios competitivos; sin perder de vista la calidad y procesos de producción limpios.

Se mira con interés el desarrollo del mercado interno, considerando el creciente poder adquisitivo de los chilenos y se ven amplias oportunidades en las exportaciones.

5.6.1. Comercio justo

Aunque el mercado se percibe como abierto y accesible, se demanda con fuerza que el Estado enmiende las distorsiones existentes y garantice un comercio justo, al menos en los siguientes aspectos:

- a) Corrigiendo la discriminación que afecta a las microempresas en el acceso a las compras públicas, por cuanto tienen desventajas para presentarse a las licitaciones y competir con las empresas de mayor tamaño. En concreto, proponen que se destine un porcentaje de las compras públicas a las MIPE.
- b) Reprimiendo el comercio ilegal y las actividades informales que compiten deslealmente con los negocios legalmente establecidos.
- c) Impidiendo el contrabando y controlando la internación de productos para que paguen los aranceles aduaneros correspondientes, de acuerdo a su precio real y cumplan con estándares de calidad y seguridad similares a los que se le exige a la producción nacional.
- d) Evitando abusos por parte de las grandes cadenas distribuidoras, tanto en términos de imposición de condiciones de compra y de fechas de pago a sus proveedores, como de establecimiento de precios y condiciones discriminatorias contra sus clientes de volúmenes menores.

- e) Facilitando el acceso a los mecanismos de certificación de calidad, procesos y denominación de origen.

5.7. MARCO LEGAL Y NORMATIVO

5.7.1. Normativa y fiscalización pertinentes

Los asistentes propusieron revisar el marco legal y normativo con un enfoque de fomento productivo a fin que se hagan más expeditos los negocios y se facilite la creación, desarrollo y cierre de las empresas. Se estima que las normas actuales encarecen innecesariamente los costos, retardan los negocios y desincentivan la formalización.

Piensen que leyes y reglamentos deberían considerar las diferencias existentes entre empresas de diversos tamaños y condiciones, estableciendo, por ejemplo, exigencias, tributos y multas proporcionales a las ventas de éstas.

Se insistió en el establecimiento de un sistema de "formalización gradual" o periodo de "marcha blanca" en los negocios de menor tamaño, durante el cual las exigencias aumenten gradualmente, lo que permitiría al empresario tener más tiempo para hacerlo y reunir los fondos necesarios para la formalización plena. También se propuso aumentar la cantidad de unidades económicas que tributan y llevan contabilidad en forma simplificada.

En el mismo sentido, la fiscalización debería fundamentarse en la confianza, ser formadora y educadora, no represiva; sin perjuicio de aplicar las sanciones correspondientes a los rebeldes y reincidentes. Así, se propuso la creación de un departamento de capacitación en el Servicio de Impuestos Internos.

Esta revisión debería considerar lo que está ocurriendo con algunos organismos auxiliares, tanto con relación a la calidad de los servicios que prestan como a los cobros que por ellos efectúan. Especialmente cuando se trata, por ejemplo, de la única notaría en muchos kilómetros a la redonda o del conservador de bienes raíces, respecto del cual no hay opción. Se propuso que estos servicios sean accesibles a través de Internet, que la constitución de sociedades se haga a través del Servicio de Registro Civil, que el Diario Oficial sea digital y que se cree un Defensor del Empresario, a semejanza del Defensor del Pueblo, que vele por el comercio justo y por evitar abusos contra el sector.

5.7.2. El “bien morir” de las empresas

El “bien morir” de las empresas es otra gran preocupación de los microempresarios. Proponen para ello facilitar los mecanismos de cierre de las unidades económicas de menor tamaño, más allá de la baja automática por parte del SII.

En este tema, los problemas a resolver tienen que ver, principalmente, con deudas pendientes, respecto de las cuales un procedimiento de cesación de pagos o de declaratoria de quiebra resulta desproporcionadamente costoso y engorroso. Con impuestos impagos es difícil reiniciar un negocio o participar como gestor de una sociedad. Los informes comerciales negativos siguen al empresario por muchos años. El asumir el riesgo de emprender y fallar, reclaman, no puede transformarse en condena y negación de nuevas oportunidades.

5.8. CRÉDITO Y OTROS SERVICIOS FINANCIEROS

Hay conciencia entre los micro y pequeños empresarios de

su dificultad para acceder al crédito; y de que cuando lo consiguen, pagan altos intereses.

Si bien reconocen el alto grado de bancarización que muestra el país y la gran cantidad de ofertas de crédito, plantean que éstas están orientadas al consumo y no a la inversión. Un crédito cuyo fin es invertir en bienes de capital requiere de plazos de amortización más largos, de algunos meses de gracia (mientras esa inversión comienza a reeditar), de pago de cuotas menores en los meses de contra temporada, y otros aspectos específicos del ámbito productivo.

El alto costo relativo del crédito es evidente para los participantes en los talleres. Y esto es igual con bancos, financieras y casas comerciales. Así, las grandes empresas pagan menos, pueden negociar y elegir entre varias entidades financieras dada la importancia de sus transacciones.

Si bien reclaman contra las empresas que proveen información comercial, también reconocen que ellos mismos suelen beneficiarse de sus servicios, especialmente en el caso del comercio. Proponen que se respete la ley sobre protección de la vida privada de las personas y que las entidades financieras no mantengan bases de datos históricas que condicionan la aceptación o rechazo de créditos. También, que se exija que el rechazo de un crédito se formule por escrito y especifique las razones, de modo que los empresarios pueden recurrir a alguna instancia fiscalizadora.

Proponen, además, fortalecer cooperativas de ahorro y crédito y otras entidades financieras, para que aumente la oferta y la competencia en el mercado.

Hay conciencia entre los micro y pequeños empresarios de su dificultad para acceder al crédito; y de que cuando lo consiguen, pagan altos intereses.

5.9. RECURSOS PÚBLICOS PARA EL DESARROLLO DE LA MIPE

Más recursos para fomento productivo y mejor focalizados, constituye otra demanda unánime de los microempresarios. Hay acuerdo, también, en la necesidad de crear mecanismos que aseguren mayor participación regional en la adopción de las decisiones presupuestarias.

Esta solicitud de mayor asignación de fondos debe entenderse en concordancia con otro requerimiento: mayor fiscalización y seguimiento a los programas y actividades; con evaluaciones cualitativas implementadas por organismos externos, independientes del organismo responsable, del ejecutor, consultor y financista.

Se percibe que el fomento del desarrollo de las MIPE implicará más posibilidades de generación de empleo, de inclusión social y de equidad territorial.

5.10. LOS NUEVOS TEMAS

Como se mencionó, la metodología propuesta para este ciclo de talleres invitó a los empresarios a reflexionar sobre los temas más arriba consignados. No obstante, ellos levantaron otros igualmente importantes:

5.10.1 Identidad regional y local

Los participantes destacaron el imperativo de rescatar y resaltar la identidad cultural y económica del territorio al que pertenecen, por cuanto es un factor de competitividad en un mundo globalizado. Éste fue uno de los temas que surgió con mayor espontaneidad y fuerza en todos los talleres.

Se propuso, por ejemplo, crear conciencia del valor agregado que significa para algunas regiones el contar con una alta concentración de población indígena. Si bien existe una fuerte preocupación por aprovechar los avances tecnológicos, se insiste en que esto se debe hacer conjuntamente con la valorización de la identidad, tradición y raigambre locales.

En esta misma lógica, el desarrollo del turismo fue señalado como una gran oportunidad de negocios, que genera una larga cadena de productos y servicios anexos, estimándose como ventajas la estabilidad del país, su geografía y el hecho de contar con un medio ambiente relativamente limpio. Los asistentes mostraron una fuerte preocupación por el cuidado del medio ambiente y plantearon el desafío de su puesta en valor, lo que contribuirá al fomento del turismo.

5.10.2 Cobertura previsional

La necesidad de ajustar el sistema de cobertura social, de salud, pensión de vejez y seguros por accidentes laborales para que todos tengan acceso, es una de las más sentidas propuestas de los trabajadores por cuenta propia, pequeños y microempresarios.

Argumentaron los participantes que es evidente que el sistema actual no incentiva el pago de cotizaciones previsionales por parte de quienes no son asalariados y que deben buscarse mecanismos de incentivo. Se preguntaron qué hará el país en unos años más, con millones de ancianos sin cobertura. Concretamente, se propuso un mecanismo de seguros asociados al pago de la patente municipal.

Hay gremios en que la situación de desprotección social es más dramática, como es el caso de los pescadores artesanales. Para ellos se propone crear un mecanismo de

cotización asociado al pago de las matrículas que exigen las normas sobre pesca artesanal.

A este respecto se debe considerar también la situación de cónyuges e hijos que trabajan en las micro y pequeñas empresas, especialmente las que operan en el hogar, los que tampoco cotizan y están expuestos a accidentes.

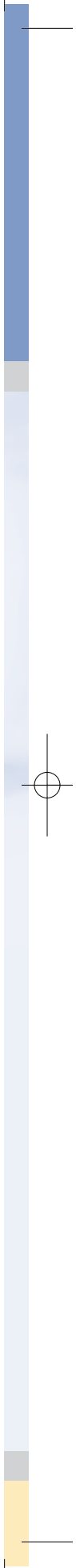
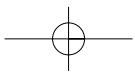
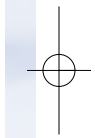
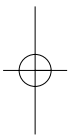
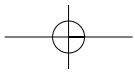
5.10.3 El protagonismo de los municipios

La necesidad de descentralización y transferencia de atribuciones y de recursos desde el nivel central es un imperativo para los empresarios. Proponen, por tanto, que sean los municipios los que tomen el liderazgo del fomento productivo, por ser las entidades más cercanas a los ciudadanos. Para ello, plantean, los municipios deben desprenderse del rol asistencialista que los caracterizó en el pasado.

El traspaso de atribuciones y recursos al espacio local contribuiría a la equidad en términos de equilibrio de poder, de igualdad de oportunidades de acceso a recursos públicos y a una mayor transparencia y despolitización.

Se considera agotado el modelo de gestión pública con una autoridad que impone políticas sectoriales desde el nivel central y se propone reemplazarlo por participación real en instancias público privadas con poder de decisión y apoyadas por los municipios.

Existe consenso en que ha sido la concertación social la clave de los avances del país en los últimos años, por ello se propone construir ahora esa concertación en torno a lo local, a comunas o agrupaciones de comunas, donde el interlocutor relevante es uno o más municipios.



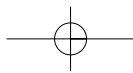
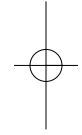
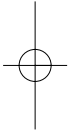
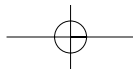
>>Anexos

Anexo 1:
Aspectos Metodológicos

Anexo 2:
Información Desagregada por Región

Anexo 3:
Territorios Chile Emprende (2005)

Anexo 4:
Bibliografía



>> Anexo 1

Aspectos Metodológicos

1. NÚMERO DE EMPRESAS

1.1. Definición del SII y de la Casen

Para la serie de datos 1999 a 2004, el Servicio de Impuestos Internos, SII, define como empresas a las unidades económicas que tributan en primera categoría de renta efectiva y a las que declaran renta presunta (talleres artesanales y pescadores artesanales); así como a las entidades que clasifican como empresas por declarar en formularios que implican la obtención de ganancias en acciones, bancos y otros afines y la existencia de empleados contratados. Se descartan las entidades fiscales que declaran impuesto al valor agregado y los inversionistas ocasionales.

Sin embargo, para los valores de la serie entre 1995 y 1998 el universo de empresas considerado fue más restringido, ya que sólo incorpora a aquellas unidades económicas que tributan en primera categoría de renta efectiva, y a los que declaran renta presunta. Por lo tanto, hay problemas de empalme entre ambas series, por lo cual en el Capítulo I sólo se hace referencia al número de empresas del periodo 1999 - 2004.

En todos los casos, el análisis del SII realiza sucesivos pareos entre las ventas declaradas según IVA y las ventas declaradas según renta, eligiéndose el mayor valor entre ellas para clasificar por tramo, a objeto de evitar subestimaciones.

Las ventas anuales son medidas en forma confiable por el SII, y respaldan la clasificación por tamaño de las empresas de acuerdo a su nivel de "ventas anuales".

TAMAÑO	VENTAS ANUALES NETAS DE IVA EN UF
Micro	Menos de 2.400
Pequeña	De 2.401 a 25.000
Mediana	De 25.001 a 100.000
Grande	Más de 100.001

El SII no posee información sobre el número de ocupados por tamaño de las empresas; y, obviamente, excluye al sector informal.

Los tamaños de empresa considerando "número de ocupados" (Casen), son:

TAMAÑO	NÚMERO DE OCUPADOS
Micro	Entre 1 y 9
Pequeña	Entre 10 y 49
Mediana	Entre 50 y 199
Grande	200 y más

1.2. Diferencias entre la definición de tamaño por “ventas” y por “N° de ocupados”: universo empresarial y distribución por tamaño, año 2003

La magnitud del universo empresarial chileno varía significativamente dependiendo de la fuente de información (Casen o SII).

La Casen registra 748 mil empresas más que el SII, pues incorpora a las micro unidades productivas informales (Ver Cuadro A-1). Por otra parte, la Casen subestima en forma significativa el número de pequeñas, medianas y grandes empresas, al comparar con los resultados que arroja la clasificación del SII para el año 2003.

El número de empresas en la cual los encuestados no conocen su tamaño se eleva a casi 21 mil con los datos de la Casen. Probablemente, la mayoría de éstas empresas son medianas o grandes; dada la dificultad del encuestado para precisar, en estos casos, el tamaño de la empresa donde trabaja.

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

2. INFORMALIDAD Y DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO

Con base en los antecedentes anteriores, se ha optado por establecer:

2.1. Número de empresas informales 2003: 748.408 mil unidades productivas (ver Cuadro A-1)

Cuadro A-1

Número de empresas según tamaño, año 2003

Tamaño	Nº de empresas (criterio ventas) (SII)	Nº de empresas (criterio N° de ocupados) (Casen)	Diferencia
Micro	570.544	1.374.684	+ 804.414
Pequeña	105.524	39.329	- 66.195
Mediana	14.577	6.964	- 7.613
Grande	6.868	3.691	- 3.177
No sabe	0	21.253	+ 21.253
Total	697.513	1.445.921	748.408

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SII, 2003; Casen 2003.

2.2. Distribución del número de empresas por tamaño, 2003

- a) Se adopta la distribución según "criterio de ventas" (SII), tal como lo muestra la 1ª columna del Cuadro A-1. Se hace la hipótesis que las 748,4 mil unidades informales pertenecen a la categoría microempresa.
- b) Para algunos análisis relativos al empleo, a la distribución ocupacional y a las condiciones sociales, se usará la única fuente disponible (Encuesta Casen), que define el tamaño de las empresas según "número de ocupados".

3. DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE OCUPADOS POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2003

La fuente para analizar la distribución del número de ocupados por tamaño de empresa a nivel nacional es la Encuesta Casen.

La Casen incorpora a todo el universo empresarial, incluyendo al sector informal, posibilitando la caracterización socioeconómica de la fuerza laboral de la MIPE. Otro mérito es su periodicidad, lo cual permite un seguimiento en el tiempo a un conjunto de variables.

Una limitación de la encuesta es que una cierta proporción de los entrevistados desconoce el tamaño (Nº de ocupados) de la empresa donde trabaja, especialmente en las unidades productivas medianas y grandes.

El Cuadro A-2 muestra el número total de ocupados, desagregado por categoría ocupacional y el Cuadro A-3, su distribución por tamaño. En este último cuadro también se ordenan por tamaño a los ocupados en las instituciones públicas, en las Fuerzas Armadas y de Orden y en el servicio doméstico; elementos que no aportan al objetivo del presente estudio.

Cuadro A-2

Ocupación total por categoría de ocupación, año 2003.

CATEGORÍA OCUPACIONAL	NÚMERO DE OCUPADOS
Patrón o empleador	230.998
Trabajador por cuenta propia	1.214.923
Empleado u obrero de instituciones públicas	427.397
Empleado u obrero de empresas públicas	129.617
Empleado u obrero del sector privado	3.420.596
Servicio doméstico puertas adentro	84.578
Servicio doméstico puertas afuera	284.028
Familiar no remunerado	86.110
Fuerzas Armadas y de Orden	77.706
Total	5.955.953

Fuente: Casen 2003.

Cuadro A-3 Distribución de la población ocupada según tamaño de empresa y categoría ocupacional

Categoría ocupacional	Unipersonal	Microemp. (1)	Microemp. (2)	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	No sabe	Total
Patrón o empleador	-	136.704	37.340	39.329	6.964	3.691	6.970	230.998
Trabajador por cuenta propia	899.635	301.005	-	-	-	-	14.283	1.214.923
Empleado u obrero de instituciones públicas	-	9.353	10.628	77.403	72.274	218.813	38.926	427.397
Empleado u obrero de empresas públicas	-	2.777	2.955	17.290	13.951	81.793	10.851	129.617
Empleado u obrero del sector privado	-	524.541	293.810	781.992	593.823	930.073	296.357	3.420.596
Servicio doméstico puertas adentro	65.488	17.929	-	-	-	-	1.161	84.578
Servicio doméstico puertas afuera	249.430	31.631	-	-	-	-	2.967	284.028
Familiar no remunerado	-	79.584	3.413	1.424	-	94	1.595	86.110
Fuerzas Armadas y de Orden	-	-	-	-	-	77.706	-	77.706
Total	1.214.553	1.103.524	348.146	917.438	687.012	1.312.170	373.110	5.955.953

Fuente: Casen 2003.

(1) Entre 2 y 5 ocupados.

(2) Entre 6 y 9 ocupados.

El Cuadro A-4 separa las categorías ocupacionales en dos grandes grupos: "Subtotal empresas" que incorpora a todos los ocupados en unidades productivas privadas y "Otros" que

incluye al resto de los trabajadores; que son algo más de 1 millón de personas.

Cuadro A-4 Número de personas ocupadas según tamaño de empresa y categoría, 2003⁽¹⁾

Categoría ocupacional	Unipersonal	Microemp. (1)	Microemp. (2)	Pequeña empresa	Mediana empresa	Gran empresa	No sabe	Total
Patrón o empleador		136.704	37.340	39.329	6.964	3.691	6.970	230.998
Trabajador por cuenta propia	899.635	301.005					14.283	1.214.923
Empleado u obrero del sector privado		524.541	293.810	781.992	593.823	930.073	296.357	3.420.596
Familiar no remunerado		79.584	3.413	1.424		94	1.595	86.110
Subtotal empresas	899.635	1.041.834	334.563	822.745	600.787	933.858	319.205	4.952.627
Otras	314.918	61.690	13.583	94.693	86.225	378.312	53.905	1.003.326
Total	1.214.55	1.103.524	348.146	917.438	687.012	1.312.170	373.110	5.955.953

Fuente: Casen 2003.

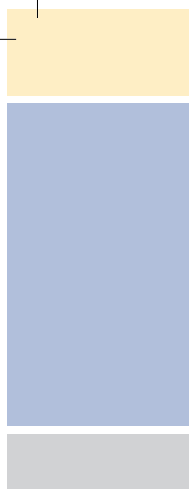
(1) Con esta información, fue posible llenar la columna "empleo" del Cuadro 10 del Capítulo I.

4. PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS DE LAS MICROEMPRESAS INFORMALES

Esta es sólo una estimación que proporciona el orden de magnitud de la citada participación. Para ello, se tomaron como referencia los resultados del estudio de evaluación del PAC²⁵. Allí se establece que las microempresas informales participantes en el PAC presentan ventas promedios

equivalentes al 42 por ciento de las formales, que promedian 8 millones de pesos el 2003. El valor resultante (3.36 millones de pesos) se multiplica por el total de microempresas informales (748 mil 408 unidades) y se obtiene una primera aproximación del agregado de ventas de este tipo de empresas el 2003.

²⁵ U. De Chile (2004). Informe Final: "Estudio de Evaluación del Programa de Acceso al Crédito, PAC", SERCOTEC, Santiago.



Paso a paso, éste es el procedimiento del cálculo:

a) Venta promedio anual de las microempresas informales	=	0.42 x 8 millones de pesos (ver Cuadro 6) ²⁶
	=	3,36 millones de pesos
b) Número de microempresas informales	=	748.408 unidades
c) Venta total de microempresas informales (a x b)	=	2.515 (miles de millones de pesos)
d) Total de las ventas año 2003	=	134.44136 + 2.515 = 136.956
e) Participación en el total de las ventas	=	$\frac{2.515}{136.956} = 1,8\%$

5. FUENTES DE INFORMACIÓN

Una de las principales características de este estudio es la gran diversidad de fuentes de información utilizada. Las más relevantes son:

- **Servicio de Impuestos Internos, SII:** procesamiento especial de la categoría empresas por tamaño, sector y región para 1999 al 2004, de acuerdo a solicitud especial de SERCOTEC, que estableció doce tramos de ventas.
- **Encuesta de Caracterización Socio Económica (Casen):** De representatividad nacional, regional y comunal, se realiza cada 2 años y se aplica a 60 mil hogares aproximadamente.
- **Censo:** De representatividad nacional, se realiza cada 10 años y se aplica a la población total.
- **Encuesta Nacional de Empleo, ENE:** De representatividad nacional y regional, se realiza mensualmente y entrega datos trimestrales, se aplica a 37 mil hogares aproximadamente.
- **Aduanas:** Estadísticas de comercio exterior chileno, aplicada sobre el universo de exportadores; y de representatividad nacional y regional. Información procesada con el SII para obtener distribución de las exportaciones por tamaño de empresas.
- **ProChile:** Estadísticas de comercio exterior chileno, aplicadas sobre el universo de exportadores, con especificaciones *ad hoc* al trabajo de promoción de exportaciones.
- **Superintendencia de Instituciones Financieras, SBIF:** Estadísticas de deudores, monto de deuda, deuda vencida y tasas de interés. Cifras de representatividad nacional y regional procesada con el SII para obtener la distribución por tamaño de empresas de algunos indicadores.
- **Mutuales:** Memorias, informes anuales y procesamientos especiales entregados a SERCOTEC.
- **Banco Central de Chile:** Estadísticas e indicadores macroeconómicos.

²⁶ Ventas totales de las empresas en miles de millones de pesos (Ver Cuadro 5 del Capítulo I).



6. ANÁLISIS DE LAS FUENTES Y ALGUNAS SUGERENCIAS

Fundes, que tuvo una participación importante en la preparación de este estudio, hizo un análisis de las fuentes de información utilizadas. A continuación, se incluyen sus sugerencias.

La información sobre distintos indicadores presenta diferencias entre las fuentes consultadas. Se recomienda definir un protocolo común para establecer la categoría "empresa" y también para definir los tamaños. Es preciso unificar criterios; de lo contrario, cada fuente continuará con información válida para sí misma y será muy difícil realizar cruces de información confiablemente. La responsabilidad de que esto ocurra debiera estar en manos de la autoridad estadística del país.

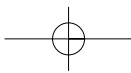
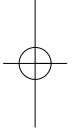
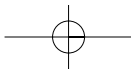
Los principales puntos sobre los que sería deseable intervenir son los siguientes:

- Que el SII pudiera disponer (ya sea porque lo solicite formalmente o porque otro servicio público se lo proporcione) del número de trabajadores permanentes por empresa.
- Analizar con el SII la conveniencia de incorporar al menos a las sociedades de profesionales dentro del universo "empresas".
- Disponer de un seguimiento a las declaraciones de impuestos que no presentan posibilidad de clasificar por región y sector.
- Perfeccionar la asignación de giro principal por persona tributaria.
- Solucionar el tema de conteo de empresas tributarias para fines de devolución de IVA exportador.

- Mantención de los periodos de medición que cada fuente define (Casen tuvo un retraso de un año en su última versión, Encla demoró tres).
- Incorporar preguntas en la encuesta Casen que pudieran llevar a mayor certeza acerca del tamaño de empresa del trabajador por cuenta propia y del patrón o empleador.
- Preguntar en encuesta de empleo no sólo la última situación laboral, sino la inmediatamente anterior, para medir movilidad con más certeza.
- Consensuar una definición para clasificar los mercados de destino (Aduanas y ProChile) de las exportaciones.
- Hacer visibles con mayor y mejor difusión todas las encuestas aplicadas por el sector público.

Además, se hace necesario establecer una definición del concepto "empresa", en acuerdo del sector público y privado. Es discutible que todas las iniciativas para generar ingresos sean denominadas empresa. Lo mismo aplica para el concepto de formalidad e informalidad, ya que existen diversas interpretaciones para el término. También deben revisarse seriamente los límites por ventas que se aplican hoy a los tamaños de empresas y la conveniencia de usar la variable "personas ocupadas", que es la que predominantemente se utiliza a nivel internacional.

Se reitera que uno de los aspectos de mayor dificultad en este estudio fue el cruce de información proveniente de diversas fuentes y su capacidad de ser comparables. La situación más crítica es la falta de una encuesta confiable en el caso del empleo, que permita distribuir a los ocupados por tamaño de empresa, y a caracterizar mejor el empleo informal.



>> Anexo 2

Información Desagregada por Región

Este anexo contiene información estadística registrada de las unidades productivas formales para el 2003, clasificadas por tamaño de las empresas. La fuente de información es el Servicio de Impuestos Internos, SII. Los cuadros que se presentan incluyen número de empresas, ventas, sector económico y nivel de exportaciones.

Para realizar el análisis de esta información, es necesario tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- La información regional por sector económico no incluye cifras de ventas de las empresas catalogadas por el SII como "no determinadas". El número de empresas en esta situación ("no determinada") alcanza a las 20 mil 50 unidades productivas formales en el país.
- Las medianas y grandes empresas declaran dónde está ubicada la sede o casa matriz, lo cual no siempre coincide con la localización de las sucursales. Ello produce un sesgo de la información en el caso de algunas regiones. Esto también sugiere la posibilidad de una sobre representación de los porcentajes a escala regional de las empresas de menor tamaño.

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

TAMAÑO	VALOR VENTAS ANUALES EN UF
Micro	Menos de 2.400
Pequeña	De 2.401 a 25.000
Mediana	De 25.001 a 100.000
Grande	Más de 100.001

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

MICROEMPRESA	PEQUEÑA
Tramo 1: hasta 200 UF	Tramo 1: de 2.400,1 a 5.000 UF
Tramo 2: de 200,1 a 600 UF	Tramo 2: de 5.000,1 a 10.000 UF
Tramo 3: de 600,1 a 2.400 UF	Tramo 3: de 10.000,1 a 25.000 UF

VARIABLES DE ANÁLISIS:

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

- Distribución por tamaño del número de empresas formales y de sus ventas, año 2003.
- Distribución regional del número de empresas y de las ventas por grandes sectores económicos, año 2003.
- Número de empresas y nivel de ventas MIPE por subtramo, año 2003.
- Distribución sectorial del número de empresas MIPE y de sus ventas, año 2003.
- Distribución del número de empresas exportadoras por tamaño, año 2003.
- Distribución del valor de las exportaciones por tamaño de las empresas año 2003 (millones de pesos).

Cuadro 1 Distribución regional del número de empresas formales según su tamaño, año 2003

Región	Micro empresa	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Subtotal Mediana / Grande	%	Total general	%
Tarapacá	18.940	85,4	2.592	11,7	21.532	97,1	439	2,0	210	0,9	649	2,9	22.181	100
Antofagasta	15.893	82,7	2.877	15,0	18.770	97,6	337	1,8	115	0,6	452	2,4	19.222	100
Atacama	8.597	85,5	1.290	12,8	9.887	98,4	123	1,2	40	0,4	163	1,6	10.050	100
Coquimbo	22.392	87,2	2.879	11,2	25.271	98,5	316	1,2	80	0,3	396	1,5	25.667	100
Valparaíso	59.070	83,7	10.153	14,4	69.223	98,1	1.035	1,5	321	0,5	1.356	1,9	70.579	100
Libertador	30.700	86,3	4.283	12,0	34.983	98,3	444	1,2	157	0,4	601	1,7	35.584	100
Maule	40.839	88,0	4.968	10,7	45.807	98,7	466	1,0	147	0,3	613	1,3	46.420	100
Bío Bío	60.977	84,3	9.959	13,8	70.936	98,1	1.066	1,5	344	0,5	1.410	1,9	72.346	100
Araucanía	29.392	86,7	4.006	11,8	33.398	98,5	395	1,2	106	0,3	501	1,5	33.899	100
Los Lagos	38.695	84,1	6.414	13,9	45.109	98,1	624	1,4	255	0,6	879	1,9	45.988	100
Aysén	3.850	85,8	559	12,5	4.409	98,2	56	1,2	24	0,5	80	1,8	4.489	100
Magallanes	6.272	81,6	1.179	15,3	7.451	96,9	184	2,4	54	0,7	238	3,1	7.689	100
Metropolitana	215.487	76,1	53.819	19,0	269.306	95,0	9.042	3,2	5.001	1,8	14.043	5,0	283.349	100
Sin región	19.440	97,0	546	2,7	19.986	99,7	50	0,2	14	0,1	64	0,3	20.050	100
Total general	570.544	81,8	105.524	15,1	676.068	96,9	14.577	2,1	6.868	1,0	21.445	3,1	697.513	100

Fuente: SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2003.

Cuadro 2 Distribución regional de las ventas de las empresas formales según su tamaño, año 2003

(millones de pesos)

Región	Micro empresa	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Subtotal Mediana/Grande	%	Total general	%
Tarapacá	129.989	5,8	320.228	14,2	450.217	20,0	360.260	16,0	1.445.262	64,1	1.805.522	80,0	2.255.739	100
Antofagasta	139.248	5,2	335.560	12,6	474.808	17,9	266.230	10,0	1.916.659	72,1	2.182.889	82,1	2.657.697	100
Atacama	64.974	8,7	151.636	20,3	216.610	29,0	105.044	14,0	426.035	57,0	531.079	71,0	747.689	100
Coquimbo	165.054	11,9	333.651	24,0	498.705	35,8	242.517	17,4	651.284	46,8	893.801	64,2	1.392.506	100
Valparaíso	482.471	6,7	1.147.222	16,0	1.629.693	22,7	802.111	11,2	4.745.134	66,1	5.547.245	77,3	7.176.938	100
Libertador	233.127	7,4	488.754	15,5	721.881	22,9	355.378	11,3	2.074.926	65,8	2.430.304	77,1	3.152.185	100
Maule	272.401	12,8	572.219	26,9	844.620	39,8	349.416	16,4	930.319	43,8	1.279.735	60,2	2.124.355	100
Bío Bío	465.990	6,8	1.155.131	16,9	1.621.121	23,7	839.577	12,3	4.376.162	64,0	5.215.739	76,3	6.836.860	100
Araucanía	204.119	12,7	447.288	27,9	651.407	40,6	301.231	18,8	651.504	40,6	952.735	59,4	1.604.142	100
Los Lagos	310.536	7,6	729.524	18,0	1.040.060	25,6	500.491	12,3	2.519.012	62,1	3.019.503	74,4	4.059.563	100
Aysén	29.572	11,4	62.888	24,2	92.460	35,6	46.964	18,1	120.043	46,3	167.007	64,4	259.467	100
Magallanes	56.312	9,4	138.771	23,1	195.083	32,5	146.173	24,4	258.582	43,1	404.755	67,5	599.838	100
Metropolitana	1.952.989	1,9	6.855.234	6,8	8.808.223	8,7	7.413.401	7,3	85.124.221	84,0	92.537.622	91,3	101.345.845	100
Sin región	50.789	22,2	55.664	24,4	106.453	46,6	37.394	16,4	84.665	37,1	122.059	53,4	228.512	100
Total general	4.557.571	3,4	12.793.770	9,5	17.351.341	12,9	11.766.187	8,8	105.323.808	78,3	117.089.995	87,1	134.441.336	100

Fuente: SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2003.

Cuadro 3 Distribución regional del número de empresas formales por sector económico, año 2003

Sector	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	Libertador	Maule	Bío Bío	Araucanía	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Metropolitana	Sin región	Total general
Agrícola	1.276	145	707	4.332	6.928	9.677	15.512	10.751	6.884	8.891	863	572	9.705	1.237	77.480
Comercio	12.003	9.638	5.265	11.945	31.090	14.577	18.248	31.823	14.057	18.153	1.842	3.128	111.730	6.868	290.367
Industria	1.140	1.045	546	1.148	4.765	1.690	2.549	5.417	2.813	2.596	226	413	26.715	923	51.986
Otros	268	400	151	581	1.422	572	526	1.267	617	850	113	108	6.096	7.962	20.933
Pesca	53	53	66	115	152	14	102	432	25	938	97	349	155	36	2.587
Servicios	2.114	2.427	1.081	2.563	8.199	2.942	3.413	7.729	3.604	5.430	468	985	51.274	1.327	93.556
Transporte	3.498	2.765	1.103	2.915	9.557	3.499	3.455	8.117	2.986	4.917	448	1.321	33.825	799	79.205
Minería	57	183	281	286	208	80	97	102	58	48	8	14	534	48	2.004
Construcción	1.361	2.033	634	1.191	3.726	1.488	1.501	4.300	1.854	2.770	367	539	16.060	771	38.595
Finanzas	411	533	216	591	4.532	1.045	1.017	2.408	1.001	1.395	57	260	27.255	79	40.800
Total general	22.181	19.222	10.050	25.667	70.579	35.584	46.420	72.346	33.899	45.988	4.489	7.689	283.349	20.050	697.513

Fuente: SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2003.

Cuadro 4 Distribución regional de las ventas de las empresas formales por sector económico, año 2003

(millones de pesos)

Sector	Tarapacá	Antofagasta	Atacama	Coquimbo	Valparaíso	Libertador	Maule	Bío Bío	Araucanía	Los Lagos	Aysén	Magallanes	Metropolitana	Sin región	Total general
Agrícola	32.370	5.533	57.145	153.162	375.290	665.281	482.951	867.545	285.420	448.495	20.717	27.879	1.714.162	11.707	5.147.657
Comercio	1.160.091	448.940	177.489	486.370	1.589.745	1.596.810	701.772	1.490.805	543.068	1.184.251	98.845	245.478	26.672.718	73.968	36.470.350
Industria	309.960	163.679	26.090	127.573	1.923.892	339.828	396.384	2.809.201	258.726	581.873	16.245	96.805	16.344.781	15.686	23.410.723
Otros	71.795	301.466	32.532	70.635	504.739	24.480	36.116	145.030	26.222	256.316	5.576	20.486	3.449.795	72.199	5.017.387
Pesca	6.389	5.392	10.254	17.611	12.356	34.272	4.396	141.344	924	703.836	47.862	31.804	587.404	2.293	1.606.137
Servicios	87.927	177.870	55.163	96.967	434.393	116.006	132.742	341.370	133.986	193.955	10.505	53.936	7.414.486	20.518	9.269.824
Transporte	114.360	226.912	43.736	111.576	1.754.592	157.279	153.652	421.147	117.622	320.103	23.432	78.313	8.078.684	8.453	11.609.861
Minería	324.274	1.085.981	288.311	193.886	51.503	6.438	16.374	20.175	9.157	3.556	21.192	760	7.035.916	684	9.058.207
Construcción	100.449	186.669	48.884	99.496	237.375	84.409	112.709	383.947	163.283	192.133	13.500	32.636	5.288.837	14.653	6.958.980
Finanzas	48.124	55.255	8.085	35.230	293.053	127.382	87.259	216.296	65.734	175.045	1.593	11.741	24.759.062	8.351	25.892.210
Total general	2.255.739	2.657.697	747.689	1.392.506	7.176.938	3.152.185	2.124.355	6.836.860	1.604.142	4.059.563	259.467	599.838	101.345.845	228.512	134.441.336

Fuente: SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2003.

Cuadro 5 Distribución regional del número de empresas MIPE según subtramos de ventas, año 2003

Subtramo ⁽¹⁾ Región	Micro 1	%	Micro 2	%	Micro 3	%	Total Micro	%	Pequeña 1	%	Pequeña 2	%	Pequeña 3	%	Total Pequeña	%	Total MIPE	%
Tarapacá	9.590	44,5	5.018	23,3	4.332	20,1	18.940	88,0	1.259	5,8	736	3,4	597	2,8	2.592	12,0	21.532	100
Antofagasta	6.221	33,1	4.714	25,1	4.958	26,4	15.893	84,7	1.464	7,8	808	4,3	605	3,2	2.877	15,3	18.770	100
Atacama	4.089	41,4	2.240	22,7	2.268	22,9	8.597	87,0	645	6,5	379	3,8	266	2,7	1.290	13,0	9.887	100
Coquimbo	10.601	41,9	6.249	24,7	5.542	21,9	22.392	88,6	1.455	5,8	840	3,3	584	2,3	2.879	11,4	25.271	100
Valparaíso	25.703	37,1	16.595	24,0	16.772	24,2	59.070	85,3	5.225	7,5	3.019	4,4	1.909	2,8	10.153	14,7	69.223	100
Libertador	14.283	40,8	8.455	24,2	7.962	22,8	30.700	87,8	2.176	6,2	1.291	3,7	816	2,3	4.283	12,2	34.983	100
Maule	21.458	46,8	10.356	22,6	9.025	19,7	40.839	89,2	2.522	5,5	1.438	3,1	1.008	2,2	4.968	10,8	45.807	100
Bío Bío	28.775	40,6	16.205	22,8	15.997	22,6	60.977	86,0	5.059	7,1	2.910	4,1	1.990	2,8	9.959	14,0	70.936	100
Araucanía	15.062	45,1	7.532	22,6	6.798	20,4	29.392	88,0	2.134	6,4	1.153	3,5	719	2,2	4.006	12,0	33.398	100
Los Lagos	17.343	38,4	10.665	23,6	10.687	23,7	38.695	85,8	3.268	7,2	1.936	4,3	1.210	2,7	6.414	14,2	45.109	100
Aysén	1.788	40,6	1.060	24,0	1.002	22,7	3.850	87,3	298	6,8	151	3,4	110	2,5	559	12,7	4.409	100
Magallanes	2.561	34,4	1.719	23,1	1.992	26,7	6.272	84,2	593	8,0	339	4,5	247	3,3	1.179	15,8	7.451	100
Metropolitana	82.986	30,8	63.653	23,6	68.848	25,6	215.487	80,0	24.470	9,1	16.065	6,0	13.284	4,9	53.819	20,0	269.306	100
Sin región	15.829	79,2	2.338	11,7	1.273	6,4	19.440	97,3	312	1,6	153	0,8	81	0,4	546	2,7	19.986	100
Total general	256.289	37,9	156.799	23,2	157.456	23,3	570.544	84,4	50.880	7,5	31.218	4,6	23.426	3,5	105.524	15,6	676.068	100

Fuente: SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2003.

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

Cuadro 6 Distribución regional de las ventas MIPE por subtramo, año 2003
(millones de pesos)

Región	Micro 1	%	Micro 2	%	Micro 3	%	Total Micro	%	Pequeña 1	%	Pequeña 2	%	Pequeña 3	%	Total Pequeña	%	Total MIPE	%
Tarapacá	11.683	42,6	30.284	6,7	88.022	19,6	129.989	28,9	73.574	16,3	86.970	19,3	159.684	35,5	320.228	71,1	450.217	100
Antofagasta	8.235	1,7	29.685	6,3	101.328	21,3	139.248	29,3	85.696	18,0	94.657	19,9	155.207	32,7	335.560	70,7	474.808	100
Atacama	5.044	2,3	13.892	6,4	46.038	21,3	64.974	30,0	38.189	17,6	44.600	20,6	68.847	31,8	151.636	70,0	216.610	100
Coquimbo	13.551	2,7	38.749	7,8	112.754	22,6	165.054	33,1	83.829	16,8	99.347	19,9	150.475	30,2	333.651	66,9	498.705	100
Valparaíso	32.685	2,0	103.191	6,3	346.595	21,3	482.471	29,6	304.945	18,7	355.927	21,8	486.350	29,8	1.147.222	70,4	1.629.693	100
Libertador	19.072	2,6	52.247	7,2	161.808	22,4	233.127	32,3	127.671	17,7	152.496	21,1	208.587	28,9	488.754	67,7	721.881	100
Maule	26.191	3,1	63.256	7,5	182.954	21,7	272.401	32,3	146.353	17,3	169.331	20,0	256.535	30,4	572.219	67,7	844.620	100
Bío Bío	35.824	2,2	99.809	6,2	330.357	20,4	465.990	28,7	295.762	18,2	342.432	21,1	516.937	31,9	1.155.131	71,3	1.621.121	100
Araucanía	19.192	2,9	45.828	7,0	139.099	21,4	204.119	31,3	125.420	19,3	135.735	20,8	186.133	28,6	447.288	68,7	651.407	100
Los Lagos	22.873	2,2	65.956	6,3	221.707	21,3	310.536	29,9	189.798	18,2	228.682	22,0	311.044	29,9	729.524	70,1	1.040.060	100
Aysén	2.362	2,6	6.524	7,1	20.686	22,4	29.572	32,0	17.645	19,1	17.309	18,7	27.934	30,2	62.888	68,0	92.460	100
Magallanes	3.242	1,7	10.763	5,5	42.307	21,7	56.312	28,9	34.011	17,4	39.551	20,3	65.209	33,4	138.771	71,1	195.083	100
Metropolitana	109.664	1,2	401.774	4,6	1.441.551	16,4	1.952.989	22,2	1.440.378	16,4	1.915.039	21,7	3.499.817	39,7	6.855.234	77,8	8.808.223	100
Sin región	12.098	11,4	13.664	12,8	25.027	23,5	50.789	47,7	17.667	16,6	17.772	16,7	20.225	19,0	55.664	52,3	106.453	100
Total general	321.716	1,9	975.622	5,6	3.260.233	18,8	4.557.571	26,3	2.980.938	17,2	3.699.848	21,3	6.112.984	35,2	12.793.770	73,7	17.351.341	100

Fuente: SERCOTEC, sobre la base de SII, año 2003.

>> Anexo 3

Territorios Chile Emprende (2005)

REGIÓN	TERRITORIO		COMUNAS INTEGRANTES	COMPOSICIÓN DEL CONSEJO PÚBLICO-PRIVADO
Región de Tarapacá	1	Arica-Parinacota	Arica Camarones Putre General Lagos	6 Privados (31%) 0 Alcalde (0%) 8 Públicos (69%)
	2	Alto Hospicio	Alto Hospicio	4 Privados (50%) 1 Municipio (13%) 3 Públicos (38%) Presidente: Público
Región de Antofagasta	3	Atacama La Grande	San Pedro de Atacama	10 Privados (40%) 1 Municipio (4%) 14 Públicos (56%) Presidente: Público
Región de Atacama	4	Huasco	Huasco Freirina Vallenar Alto del Carmen	6 Privados (35%) 4 Alcaldes (24%) 7 Públicos (41%) Presidente: Público
	5	Borde Costero	Chañaral Caldera Huasco Freirina	3 Privados (20%) 1 Municipio (7%) 11 Públicos (73%)

REGIÓN	TERRITORIO		COMUNAS INTEGRANTES	COMPOSICIÓN DEL CONSEJO PÚBLICO-PRIVADO
Región de Coquimbo	6	Limarí	Ovalle Punitaqui Combarbalá Río Hurtado Monte Patria	6 Privados (33%) 5 Municipio (28%) 7 Públicos (39%) Presidente: Público
Región de Valparaíso	7	Litoral de Los Poetas	San Antonio Santo Domingo Cartagena El Tabo El Quisco Algarrobo	9 Privados (33%) 2 Alcaldes (28%) 7 Públicos (39%) Presidente: Público
	8	Borde Costero	La Ligua Papudo Zapallar Puchuncaví Quintero Concón Viña del Mar Valparaíso Casablanca Algarrobo El Quisco El Tabo Cartagena	26 Privados (76%) 0 Alcalde (0%) 8 Públicos (24%) Presidente: Público
Región Metropolitana	9	Ruta del Sol	Talagante El Monte Isla de Maipo Padre Hurtado Peñaflor Melipilla San Pedro María Pinto Curacaví Alhué	8 Privados (33%) 5 Alcaldes (21%) 11 Públicos (46%) Presidente: Público

REGIÓN	TERRITORIO		COMUNAS INTEGRANTES	COMPOSICIÓN DEL CONSEJO PÚBLICO-PRIVADO
Región Metropolitana	10	Santiago Norponiente	Quinta Normal Cerro Navia Lo Prado Pudahuel Quilicura	5 Privados (36%) 5 Alcaldes (36%) 4 Públicos (29%) Presidente: Municipio
	11	Santiago Sur	San Bernardo El Bosque Lo Espejo Pedro Aguirre Cerda La Cisterna	3 Privados (19%) 5 Alcaldes (31%) 8 Públicos (50%) Presidente: Municipio
Región de O'Higgins	12	Secano Libertador	Navidad Litueche La Estrella Lolol Marchigüe Chépica Pichilemu Peralillo Paredones Pumanque	5 Privados (42%) 1 Municipio (8%) 6 Públicos (50%) Presidente: Público
Región del Maule	13	Maule Sur	Cauquenes Pelluhue Chanco Empedrado San Javier	6 Privados (43%) 1 Asociación de Municipios (7%) 7 Públicos (50%) Presidente: Público
	14	Cuenca del Mataquito	Rauco Vichuquén Hualañé Licantén	5 Privados (35%) 4 Alcaldes (29%) 5 Públicos (35%) Presidente: Público

REGIÓN	TERRITORIO		COMUNAS INTEGRANTES	COMPOSICIÓN DEL CONSEJO PÚBLICO-PRIVADO
Región del Bío Bio	15	Pencopolitano	Concepción Chiguayante San Pedro de la Paz Talcahuano Hualpén	2 Privados (12%) 2 Alcaldes (12%) 13 Públicos (76%) Presidente: Municipio
	16	Arauco	Arauco Cañete Contulmo Curanilahue Lebu Los Alamos Tirúa	3 Privados (33 %) 1 Municipio (11%) 4 Públicos (56%)
	17	Valle del Itata	Cobquecura Quirihue Ninhue Trehuaco Coelemu Ranquil Quillón Portezuelo San Nicolás	3 Privados (38 %) 1 Municipio (13%) 5 Públicos (50%) Presidente: Municipio
	18	Zona de la Carne	Chillán Viejo	3 Privados (33 %) 0 Municipio (0%) 6 Públicos (66%)
		<i>Laja Diguillín</i>	Bulnes San Ignacio Pemuco El Carmen Yungay Pinto	
		<i>Punilla</i>	San Carlos Ñiquén Coihueco San Fabián	

REGIÓN	TERRITORIO		COMUNAS INTEGRANTES	COMPOSICIÓN DEL CONSEJO PÚBLICO-PRIVADO
		<i>Cordillera</i>	Tucapel Quilleco Santa Bárbara Alto BioBio Quilaco Mulchén Negrete Antuco	
Región de La Araucanía	19	<i>Cluster Forestal</i>	Lumaco Purén Galvarino Los Sauces Traiguén Ercilla Nueva Imperial Chol Chol	12 Privados (46%) 7 Alcaldes (27%) 7 Públicos (27%) Presidente: Privado
	20	Araucanía Andina	Lonquimay Curacautín Victoria Melipeuco Cunco Vilcún	12 Privados (43%) 7 Alcaldes (25%) 9 Públicos (32%) Presidente: Privado
	21	Malleco Norte	Renaico Angol Collipulli Ercilla	13 Privados (27%) 9 Alcaldes (18%) 27 Públicos (55%) Presidente: Privado
	22	Valle Araucanía	Nueva Imperial Temuco Padre Las Casas Chol Chol Freire	17 Privados (38%) 4 Alcaldes (9%) 24 Públicos (53%)

REGIÓN	TERRITORIO		COMUNAS INTEGRANTES	COMPOSICIÓN DEL CONSEJO PÚBLICO-PRIVADO
Región de Los Lagos	23	Chiloé	Ancud Castro Dalcahue Queilén Curaco de Vélez Quinchao Chonchi Quellón Quemchi Puqueldón	10 Privados (56%) 2 Alcaldes (11%) 6 Públicos (33%) Presidente: Público
	24	Panguipulli	Panguipulli	14 Privados (58%) 3 Alcaldes (13%) 7 Públicos (29%) Presidente: Municipio
Región de Aysén	25	Eje Coihaique-Aysén	Coihaique	8 Privados (50%) 2 Alcaldes (13%) 6 Públicos (38%)
			Aysén	Presidente: Público
Región de Magallanes	26	Punta Arenas	Punta Arenas	5 Privados (31 %) 1 Alcalde (6 %) 10 Públicos (63 %)
	27	Natales	Natales	5 Privados (45 %) 1 Alcalde (9 %) 5 Públicos (45 %)
Resumen Total	27 Territorios		145 comunas ⁽¹⁾	PARTICIPACIÓN 209 Privados (40 %) 75 Alcaldes (15%) 235 Públicos (45%) PRESIDENCIA 3 Privados (16%) 5 Alcaldes (26%) 11 Públicos (58%)

(1) Total depurado: Se han eliminado las comunas que pertenecen a más de un territorio.

>> Anexo 4

Bibliografía

N°	ESTUDIO	APORTE
01	La Industrialización Endógena: El Modelo de los Distritos Italianos y su Eventual Aplicabilidad en Chile –Brugnoli A. Universidad de Bocconi, 1999.	Entrega información respecto a la evolución histórica de los factores que determinaron el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Caracteriza las tendencias de mercado que han presionado a la competitividad.
02	Una Política de Fomento Productivo e Innovación Empresarial en Chile –Albuquerque Llorens F, septiembre 1999.	Pone a disposición los elementos más significativos respecto del ajuste estructural y organizacional pendientes. Entrega un perfil de los problemas de las MIPYMES respecto de su entorno.
03	Diseño e Implementación de políticas para el Fomento Productivo Local en Chile: Principales Enseñanzas de Mejoras Prácticas Internacionales –Albuquerque Llorens F. Agosto 1999.	Realiza un balance de los instrumentos de fomento productivo y desarrollo empresarial en los últimos años. Resume características más relevantes de las experiencias exitosas a nivel internacional.
04	El resurgimiento de las Políticas de Competitividad industrial – Peres Wilson, CEPAL, 1997.	Entrega antecedentes sobre esta temática en función de lo ocurrido en Chile y la orientación de sus políticas.
05	Propuesta de Política para la Micro y Pequeña empresa – Versión para la discusión de los Ministros de los Comités Social y Desarrollo Productivo, marzo 1997.	Entrega elementos que diagnostican y definen el sector de las pequeñas empresas. Aporta problemas identificados respecto de obstáculos del entorno empresarial.

N°	ESTUDIO	APORTE
06	Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa –Ministerio Secretaría General de la Presidencia. Comentarios sobre estado de avance, marzo 1992.	Entrega antecedentes sobre el inicio de los programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa (1991).
07	La Importancia Relativa de las Pequeñas y Medianas Empresas: Un Análisis de sus Determinantes – Alvarez R, Crespi G. Cuadernos de Economía. Año 38, N°115 pp. 347-365. Diciembre, 2001.	Se considera información sobre los sectores económicos en los que se presentan con mayor énfasis actividades productivas de pequeñas y medianas empresas y algunos factores que inciden en su evolución.
08	La pequeña y la Mediana Empresa y su impacto en el Desarrollo Económico – Bianchi A, IPI, mayo 1999.	Entrega antecedentes de la realidad de las PYME en Italia.
09	Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en Chile – Alarcón C, Stumpo G, Serie Desarrollo Productivo 78, CEPAL, julio 2000.	Aporta antecedentes sobre la dinámica productiva de este tipo de empresas y de los programas de apoyo a las mismas.
10	Educación para el Trabajo y educación para la Vida – Anderson L, Ponencia al Seminario Taller, Educación como Instrumento de Superación de la Pobreza; agosto 1998.	Aporta antecedentes relacionados con los obstáculos en las áreas de capacitación y calificación del recurso humano.
11	Políticas de Financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas en Chile – Roman E, abril 2000.	Entrega antecedentes respecto del acceso al financiamiento de las PYME.
12	Impacto del Instrumento PROFO en la Pequeña y Mediana Empresa – Alvarez R, Crespi G, Contreras D. Departamento de Economía Universidad de Chile, junio 2000.	Entrega información sobre la efectividad de los instrumentos de apoyo a las PYME.
13	La Experiencia de Desarrollo Económico Local en el Municipio de Rancagua: Programa Rancagua Emprende, Chile – Proyecto CEPAL/GTZ, marzo 2000.	El aporte dice relación al estudio de un caso en que se consideran los elementos clave para el análisis de desarrollo económico.

N°	ESTUDIO	APORTE
14	Competitividad Sistémica: Nuevos Desafíos para las Empresas y la Política – Esser K, Messner D, Hillebrand W, Meyer-Stamer J, Cursos Taller sobre gestión del Desarrollo Económico Local, ILPES. Noviembre 1996.	Desarrolla un modelo de análisis de la competitividad industrial, determinando ámbitos de acción, relación, etc.
15	¿Desarrollo Único, Equilibrado, Inclusivo? – Falabella G, Centro de Estudios Urbanos Regionales, Universidad del Bío-Bío, septiembre de 2000.	El estudio desarrolla una crítica al modelo de crecimiento clásico, que no considera realidades territoriales. Lo anterior con incidencia en las políticas y diseño de instrumentos de apoyo a las PYME
16	Chile Hacia La Sociedad de La Información – Informe al presidente de la República; enero 1999.	Aporta conceptos respecto de tecnologías de información, su acceso e implicancias con efectos en la competitividad.
17	Manual estratégico para la Aplicación de Sistemas de Simplificación de Trámite, para la Formalización de empresas en Municipios – Ministerio de Economía, 1999.	Aporta el contexto burocrático promedio de los gobiernos locales, como obstáculo al proceso de formalización de PYME.
18	Posición Competitiva y Análisis Comportamiento Estratégico de la Micro y Pequeña Empresa Nacional – Álvarez R, Crespi G, Fuentes R; Departamento Economía Universidad de Chile, diciembre 1998.	Desarrollo de un estudio de caracterización empresarial cuyo objetivo es encontrar los determinantes de la competitividad para el sector.
19	Reforma Tributaria y distribución del Ingreso en Chile – Engel E, Galetovic A, Raddatz C; agosto 1998.	Entrega información respecto del comportamiento de variables críticas de la estructura tributaria chilena frente a variaciones de sus parámetros.
20	Avances y desarrollo de la Política de Desarrollo Productivo – Díaz A. Ministerio de Economía, noviembre 1997.	Resalta nuevos elementos en la discusión pública.
21	Evaluación Subsidio Directo a la MYPE–Foncap – Belmar C, Reyes H, Depto. de Evaluación, Ministerio de Hacienda. Mayo 2001.	Entrega información respecto de los factores que han incidido en la aplicación de este instrumento en este sector productivo.

N°	ESTUDIO	APOORTE
22	"Desarrollo se Escribe con PYME: El Caso Chileno" Desafíos para el crecimiento. David Bravo, Gustavo Crespi, Irma Gutierrez, 2002. Documento elaborado en conjunto por CEPAL, Universidad de Chile y Fundes.	Constituye un aporte al conocimiento del comportamiento de pequeñas y medianas empresas chilenas, los factores de entorno que impulsan o frenan su crecimiento, y las posibles intervenciones de política pública que ayudarían a un mejor desempeño de largo plazo de dicho núcleo empresarial. El documento fue motivado por el creciente interés por las PyME en las últimas décadas debido al reconocimiento de su importante aporte en la generación de fuentes de trabajo e ingresos. En el documento es posible identificar temas prioritarios en los que parece conveniente concentrar tanto la acción pública como la tarea de los propios núcleos empresarios si se desea consolidar el rol de las PyME en la economía nacional: competencia desleal, financiamiento, acceso a tecnología y papel de la burocracia estatal.
23	"PyME en Chile: Nace, Crece y... Muere". Análisis de su desarrollo en los últimos siete años. Gustavo Crespi. 2003, Fundes.	Constituye un aporte para el conocimiento de las circunstancias que condicionan el nacimiento, crecimiento y desaparición de unidades productivas, elemento clave para el diseño de cualquier tipo de políticas de competitividad o de desarrollo empresarial. Se efectúa un análisis de las características particulares de las empresas según su tamaño, sector de actividad y región geográfica. La cantidad de la información disponible y obtenida del Servicio de Impuestos Internos de Chile permite un nivel de desagregación importante con una fiabilidad razonable. Esto permite avanzar en el estudio de la dinámica de las empresas en Chile en términos de los determinantes de la creación, crecimiento, supervivencia y destrucción de empresas. También contiene recomendaciones de políticas.
24	"El Proceso Emprendedor en Chile". José Miguel Benavente, 2004. Proyecto Conjunto BID/Fundes Internacional.	Este estudio analiza los factores que afectan en forma positiva y negativa el proceso de creación de emprendimientos dinámicos en Chile. Se basa en una encuesta a 200 empresas jóvenes, la cual es parte de una muestra de casi 2000 empresas de América Latina, Este de Asia y Europa. La experiencia laboral previa, la educación formal universitaria así como un gran conocimiento de la operación de los mercados donde el empresario luego se establece, son aspectos críticos en el éxito de empresarios

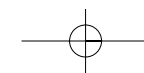
N°	ESTUDIO	APOORTE
		dinámicos. La falta de financiamiento y sobre todo los costos en tramitaciones y registros, también se observan en Chile como trabas para una empresarialidad más fluida.
25	"Determinants of Technical Efficiency in Small Firms: Evidence from the Chilean Manufacturing Industry". Gustavo Crespi y Roberto Álvarez, 2002. Small Business Journal, 30.	Existe evidencia de que empresas más pequeñas son menos productivas que las más grandes, pero este fenómeno podría ser explicado por varios factores. Usando datos de encuestas a nivel plantas y metodología de fronteras determinísticas no paramétricas se exploran los factores que podrían estar explicando las diferencias observadas en eficiencia técnica. Para el caso de empresas chilenas manufactureras, se encuentra que la eficiencia está positivamente relacionada con la experiencia de los trabajadores, la modernización del capital físico y la innovación en productos.
26	"Situación de la micro y pequeña empresa en Chile". 2001, Informe SERCOTEC.	El estudio pretende difundir la realidad de las micro y pequeñas empresas en nuestro país, destacando su aporte al desarrollo productivo y al empleo, las dificultades que enfrentan y las políticas orientadas a aumentar su participación en la generación de ingresos a nivel nacional. Se caracteriza a las MIPE en diversos ámbitos.
27	"Mitos y Realidades de la Microempresa en Chile. Un Análisis de Género". María Elena Valenzuela y Sylvia Venegas, 2001. Centro de Estudios de la Mujer.	El análisis de "realidades" y "mitos" intenta mostrar la presencia de patrones de género en la microempresa nacional y las concepciones acerca de ella. Este enfoque contribuye a identificar rasgos particulares de la participación económica de la mujer microempresaria y las áreas en las que se manifiesta con mayor fuerza su desigualdad frente a los hombres, así como a explorar las relaciones económicas y sociales entre hombres y mujeres. Las conclusiones apuntan a que la situación de las mujeres es de mayor debilidad, lo cual estaría limitando el impacto positivo de su participación en el sector microempresarial.

N°	ESTUDIO	APORTE
28	"Recursos públicos destinados al fomento productivo en Chile 1990-2001". 2003, SERCOTEC.	Después de definir fomento productivo, analiza la evolución y uso de los recursos públicos reembolsables y no reembolsables.
29	"Cuenta Pública". 2004, SERCOTEC.	Da cuenta del avance de cumplimiento en el estatuto para el fomento y desarrollo de la pequeña empresa.
30	El Desarrollo Económico Territorial en Chile. Programa Chile Emprende (documento interno), Carlos Calderón, 2005.	Fundamenta el enfoque territorial del programa Chile Emprende.
31	Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas. Esser, Klaus; Hillebrandt, Wolfgang; Messner, Dirk; Meyer-Stamer, Jurg. 1994, Instituto de Desarrollo, Berlín.	Detalla los fundamentos de la competitividad sistémica como resultados de la interacción de cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional.
32	Primer Informe Trimestral 2005 del Programa Chile Emprende a la Comisión Interministerial Asesora. 2005, Secretaría Ejecutiva del Programa Chile Emprende.	Detalla los principales logros y desafíos del primer trimestre de instalación del Programa Chile Emprende.
33	Sistematización Evaluativa Programa Emprende Chile. Raúl González. Programa Chile Emprende, 2005.	Esta sistematización da cuenta de los principales procesos y resultados alcanzados por el Programa Emprende Chile en diez territorios. Indica también los desafíos que enfrenta.
34	Manual del Agente Local de Desarrollo Local. Colección de Manuales. Francisco Albuquerque, 1999. Ediciones SUR.	Presenta las principales ventajas y atributos del desarrollo local y territorial, poniendo énfasis en la experiencia española.
35	Informe Final: Estudio de Evaluación del Programa de Acceso al Crédito. Universidad de Chile, 2004. SERCOTEC.	Evaluación comprensiva del Programa, que detalla los logros en acceso al crédito así como los desafíos que enfrenta.
36	De la Informalidad a la Modernidad. Victor Tokman. Santiago 2001, OIT, Chile.	Estudio comparativo de la informalidad en América Latina así como propuestas para mejorar las condiciones laborales.

N°	ESTUDIO	APOORTE
37	Informe: Las MIPES en Chile Compra. 2005. ChileCompra, Ministerio de Hacienda, Santiago, Chile	Informe que detalla los porcentajes de participación de la MIPE en el Chile compra para el primer semestre del 2005.
38	Desarrollo Económico Local. Asociación Chilena de Municipalidades, 1996. Serie de Manuales Didácticos, N° 6.	Orientaciones sobre los fundamentos del desarrollo económico local desde el municipio.
39	Política Social, Política Industrial y Crecimiento. Una reflexión sobre las tendencias recientes en América Latina. Mario Lanzarotti, 2005. Centre de Recherches de l'IEDES, Universidad de París 1, Panteón-Sorbonne.	Análisis los aportes y limitaciones de la política social como complemento de las políticas de desarrollo económico.
40	Impacto de los programas de crédito en apoyo a microempresas de mujeres. Leonel Tapia y Patricia Boyco, 2004. Temas Sociales No.52, SUR Corporación.	Análisis el efecto diferenciado que tienen el programa de subsidio al crédito (PAC) en las mujeres y hombres emprendedores así como los desafíos de una política de apoyo a las mujeres microempresarias.
41	El Sector Informal en Chile: una visión estadística Sánchez M y Labbe J, 2004. Ciencia & Trabajo.	Presenta un marco conceptual para estimar la fuerza laboral vinculada al sector informal en Chile a través del análisis de la Casen.
42	Memoria Seminario Internacional de Desarrollo Económico Local y Empleo. Programa Chile Emprende, 2005.	<p>Esta memoria consigna relatos de experiencias y programas de desarrollo económico territorial y empleo, y reflexiones de política de autoridades ministeriales y de servicios públicos chilenos, así como de académicos y actores territoriales.</p> <p>La memoria contiene las siguientes ponencias citadas en éste documento:</p> <p>Francisco Alburquerque: "Desarrollo Económico Local en América Latina: Balance y Perspectivas".</p> <p>Joc Sánchez: "La red del mueble de Santiago Norponiente".</p> <p>Juan Venegas: "Juan. La experiencia de Araucanía Andina".</p> <p>Mario Salgado: "La experiencia de Maule Sur".</p> <p>Julo Ruiz: "Los desafíos de una decisión presidencial".</p>

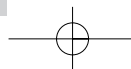
N°	ESTUDIO	APOORTE
43	Guía Metodológica de Desarrollo Económico Territorial. Programa Chile Emprende, 2005.	La guía sintetiza aprendizajes y propuestas metodológicas, que pueden contribuir a la realización de procesos de desarrollo económico territorial en el Chile de inicios del Siglo XXI. Se basa en experiencias impulsadas desde el Programa de Desarrollo Económico Territorial Emprende Chile en 10 territorios de 8 regiones del país desde el año 2000, e incorpora en sus propuestas aprendizajes relevantes surgidos de éstas y otras experiencias que se encuentran en desarrollo en Chile y otros países.
44	Ciclo Regional de Talleres. El aporte de las pequeñas empresas al desarrollo regional: Presente y Futuro. Chile Emprende, 2005.	Este documento expone el debate amplio y participativo a nivel nacional llevado a cabo en 30 talleres regionales, entre julio y septiembre de 2005, con el fin de generar propuestas para el diseño de políticas públicas para impulsar el crecimiento y mejorar la competitividad de las MIPE del país.
45	Ruralidad chilena: oportunidad de desarrollo-pais. diez propuestas para el bicentenario. Programa Red PRORURAL, 2002.	Propuestas con énfasis en aportar a la reflexión y al debate sobre las políticas e instrumentos públicos para la ruralidad. Entre las propuestas destacan el uso múltiple del espacio rural, la diversificación de fuentes de ingreso, mejoramiento de la calidad del empleo, el ordenamiento territorial, el financiamiento de las propuestas en base a la readecuación y reorientación del presupuesto público, entre otros.
46	El FOSIS y la generación de ingresos y empleo: una nueva mirada. FOSIS, 2003.	Parte de una serie de 4 documentos en los que se expone la temática del empleo y los aportes que en esta materia contribuyó FOSIS. Dentro del libro, se destaca el artículo "Emprende Chile, alianza público privada para el desarrollo territorial".
47	Estudio: "Evaluación del Programa de Capacitación de Microempresarios: Articulación de Demandas Locales de Capacitación". EMG Consultores, SENCE, 2005.	El estudio tiene por objeto evaluar el programa de capacitación de microempresarios: "articulación de demandas locales de capacitación", el cual fue desarrollado por el SENCE a través de la realización de experiencias demostrativas, cuya particularidad radica en la necesidad de realizar cursos de capacitación más pertinentes en relación a las necesidades de los beneficiarios, es decir, bajo una óptica de demanda.

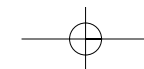
N°	ESTUDIO	APOORTE
48	CORFO 2005, Acercando el futuro. Fomento Productivo CORFO, 2005.	Da cuenta de los instrumentos y programas de la Corporación, haciendo una exposición analítica de ellos, mostrando casos concretos de sus experiencias innovadoras en las zonas norte, centro, sur, metropolitana y a nivel nacional. Además hace una revisión de estos instrumentos y programas de apoyo, desde las perspectivas de la productividad, la calidad, la asociatividad, la inversión y la innovación tecnológica.
49	La ruralidad y la agricultura del bicentenario (Ministerio de Agricultura). Arturo Barrera, 2005.	Esta conferencia da cuenta de los avances de la agricultura chilena y del buen pie en que se encuentra para superar los grandes desafíos del sector. Temas como la ruralidad en transformación, la agricultura emergente, el desarrollo más centrado en las personas y los principales desafíos, la ruralidad del bicentenario son tratados en este trabajo y la agricultura campesina incorporada en las grandes apuestas sectoriales.



SITIOS WEB

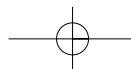
<p>"Sistema de Información sobre la Microempresa en América Central (SIPROMICRO)"</p> <p>www.sipromicro.com</p>	<p>El SIPROMICRO hace uso de las tecnologías de Internet para crear un Sistema de Información descentralizado a través del cual se pretende crear una red de instituciones proveedoras y beneficiarias de información sobre la microempresa en América Central. En su sitio web es posible encontrar información y noticias acerca de la microempresa en diversos ámbitos como financiamiento, programas de fomento al desarrollo de este tipo de empresas, etc. Se publican boletines que contienen los últimos libros, últimas noticias, últimos eventos y últimos sitios relacionados con la microempresa.</p>
<p>"Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional (CINTERFOR)"</p> <p>http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/regio n/ampro/cinterfor/</p>	<p>En CINTERFOR es posible encontrar publicaciones periódicas destinadas a difundir los aportes teóricos de los especialistas y las experiencias registradas en el campo de la formación profesional latinoamericana. Incluye también notas, documentos e informaciones de muy diversos orígenes. Periódicamente dedica una entrega especial a un tema específico y dentro de ellos es posible encontrar artículos relacionados a las empresas. Por ejemplo en el Boletín N° 155 del 2003 aparece un estudio de María Antonia Gallart sobre "Habilidades y competencias para el sector informal en América Latina: una revisión de la literatura sobre programas y metodologías de formación".</p>
<p>"Programa de Apoyo a la Microempresa Rural de América Latina y el Caribe (PROMER)"</p> <p>www.promer.org</p>	<p>En la sección "Publicaciones" de este sitio web es posible encontrar interesantes documentos sobre la microempresa relacionados con, por ejemplo, "Creatividad Empresarial", "Finanzas y Administración Microempresarial" y "Microempresas y el Medio Ambiente". También es posible encontrar documentos conceptuales sobre la microempresa rural, documentos técnicos para la microempresa rural, metodologías para el desarrollo del componente microempresa rural, etc.</p>
<p>"Red de Cajas de Herramientas de Gestión Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa"</p> <p>http://www.infomipyme.com/Main.ASP?SRI=254</p>	<p>La Caja de Herramientas de Gestión Empresarial para Mipyme pone a disposición de las asociaciones empresariales, empresarios y empresarias, centros de asistencia técnica y financiera, consultores, instituciones educativas y público usuario de Internet un conjunto de información y herramientas para contribuir al mejor desempeño de su labor productiva. Ofrece información especializada para El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana.</p> <p>En términos de Mipymes es posible encontrar información acerca de organizaciones que trabajan con Mipymes, Instituciones que prestan apoyo, programas de apoyo, incubadoras de empresas, etc.</p>

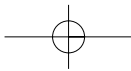
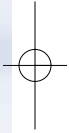
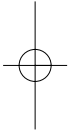
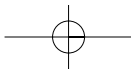




SITIOS WEB

<p>"Perspectivas Económicas"</p> <p>Periódico electrónico del departamento de Estado de Estados Unidos. Volumen 9, Número 1, febrero 2004.</p> <p>Tema: "La Microempresa, fundamento del desarrollo económico"</p> <p>http://usinfo.state.gov/journals/ites/0204/ijes/toc.htm</p>	<p>La Oficina de Programas de Información Internacional del Departamento de Estado de Estados Unidos ofrece productos y servicios que explican al público del extranjero las políticas, la sociedad y los valores estadounidenses. En dicho artículo se discuten temas como "La función de la ayuda a la microempresa en la política de desarrollo de Estados Unidos", el cual da cuenta de la importancia de la microempresa para la reducción de la pobreza. También discute sobre el rol del microcrédito y los programas de microempresas como herramientas esenciales para superar la pobreza.</p>
<p>"Bases de la consulta nacional para la estrategia PyME 2001-2006". Hacia una "Política de Estado" para la competitividad de las empresas en México".</p> <p>Secretaría de Economía, Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y Fundes México.</p> <p>http://www.coparmex.org.mx/download/Library.nsf/0/1dc03ae2eed2afa386256b0e000807c0/\$FILE/Bases+Estrategia+PyME.pdf</p>	<p>Dado el rezago competitivo que presenta México en la actualidad se ha planteado una discusión en torno a los factores que permiten aumentar la competitividad del país. Dentro de estos factores, la empresa juega un rol esencial ya que en un mundo globalizado donde la competitividad es un precursor del desarrollo, la empresa determina en forma crucial el logro exitoso de la competitividad de un país. Dicho artículo discute los fundamentos generales para la atención de la competitividad de la empresa y ubica a México en el entorno competitivo mundial del siglo XXI. Además se plantea la Política de Estado en el ámbito empresarial que abarca temas como financiamiento, asesoría, capacitación, información empresarial, incentivos y subsidios fiscales. La coordinación de los instrumentos y políticas de fomento se plantea como una condición necesaria para el éxito; otro factor es el desarrollo de políticas complementarias que busquen establecer condiciones económicas, políticas y sociales favorables que permitan a los mexicanos desarrollar su creatividad empresarial para innovar y, en consecuencia, fortalecer su competitividad y la de su país.</p>
<p>WWW.INDAP.CL</p>	<p>Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario, Chile.</p>
<p>WWW.SENCE.CL</p>	<p>Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, Chile.</p>
<p>WWW.FOSIS.CL</p>	<p>Fondo de Solidaridad e Inversión Social, Chile.</p>
<p>WWW.CORFO.CL</p>	<p>Corporación de Fomento de la Producción, Chile.</p>
<p>WWW.CHILEMPRENDE.CL</p>	<p>Sitio oficial de Chile Emprende.</p>



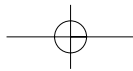
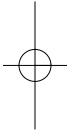
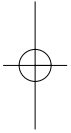
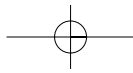


>> Índices

Índice de Cuadros

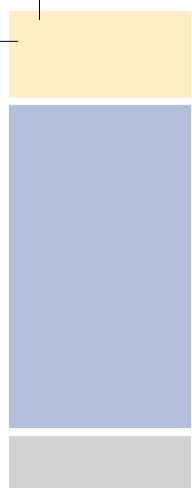
Índice de Gráficos

Índice Detallado



ÍNDICE DE CUADROS

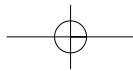
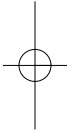
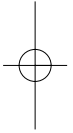
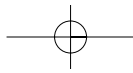
Cuadro 1: Distribución por tamaño de las empresas formales 1999 a 2004	12	Cuadro 10: Número de empresas, empleo y ventas según tamaño de las unidades productivas, año 2003	21
Cuadro 2: Distribución sectorial y por tamaño de las empresas formales, año 2003	13	Cuadro 11: Ventas anuales y empleo por grandes categorías de tamaño de las empresas, año 2003	23
Cuadro 3: Distribución por tamaño de las microempresas formales	15	Cuadro 12: Participación de la MIPE formal en las ventas totales por región, (millones de pesos año 2003)	24
Cuadro 4: Distribución por tamaño de las pequeñas empresas formales	15	Cuadro 13: Número de empresas formales cada 1.000 habitantes, por región, año 2003	25
Cuadro 5: Ventas anuales por tamaño de empresas formales 1999 - 2003 (en miles de millones de pesos del año 2003)	16	Cuadro 14: Distribución de los ocupados en la microempresa según categoría ocupacional, y tramos de ingresos, año 2003	26
Cuadro 6: Ventas anuales promedio por tamaño de empresas formales (millones de pesos, año 2003)	17	Cuadro 15: Ingresos de los ocupados en la pequeña empresa según categoría ocupacional y tramos de ingresos, año 2003	27
Cuadro 7: Participación MIPE en las exportaciones (millones de pesos, año 2003)	18	Cuadro 16: Evolución de la situación de pobreza en la microempresa	29
Cuadro 8: Chile: Estructura del empleo, año 2003	19	Cuadro 17: Situación de pobreza de la microempresa según categoría ocupacional, año 2003	29
Cuadro 9: Estructura del empleo por tamaño de empresa, año 2003	20	Cuadro 18: Evolución del número de participantes en los sistemas de salud en la microempresa	30



Cuadro 19: Evolución de la tasa de creación de empresas (%)	32	Cuadro 29: Recursos para fomento productivo no reembolsables (millones pesos 2003)	48
Cuadro 20: Tasa de destrucción de empresas (%)	33	Cuadro 30: Recursos para programas de fomento productivo 1990 - 2004 (millones de pesos de 2003)	50
Cuadro 21: Tasa neta de creación de empresas, 1996 - 2000	34	Cuadro 31: Recursos públicos para fomento productivo por ministerio, 2000 a 2004 (millones de pesos de 2003)	52
Cuadro 22: Matriz de transición para las empresas chilenas, 1995-2001	35	Cuadro 32: Recursos públicos para fomento productivo, asignados a priori, por sector productivo. Ejecución años 2001 y 2002, Presupuesto 2003 y 2004 (millones de pesos de 2003)	53
Cuadro 23: Empresas formales con acceso al crédito del sistema financiero	36	Cuadro 33: Distribución por tamaño de empresas beneficiarias de los recursos públicos en programas de fomento productivo, ejecución 2001 - 2002 (millones de pesos de 2003)	54
Cuadro 24: Porcentaje de microempresas formales según subtramo con acceso al crédito del sistema financiero (%)	37	Cuadro 34: Distribución, por tamaño de empresas, de los recursos públicos en programas de fomento productivo, presupuestos 2003 y 2004 (millones de pesos de 2003)	55
Cuadro 25: Tasa máxima convencional	39	Cuadro 35: Recursos para fomento no reembolsables, 1990 (millones de pesos de 2003)	56
Cuadro 26: Evolución de empresas formales con deuda vencida respecto a empresas endeudadas (%)	39		
Cuadro 27: Porcentaje de microempresas con deuda vencida con respecto al total de microempresas endeudadas por tramo	40		
Cuadro 28: Chile Compra: Distribución del número de órdenes de compra y de los montos, y cifras promedio, según tamaño de las empresas proveedoras (periodo enero a junio 2005)	41		

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Número de empresas, empleo y ventas según tamaño de las unidades productivas, año 2003 (cifras en %)	22	Gráfico 6: Tasa neta de creación de empresas	35
Gráfico 2: Distribución de los ocupados en la microempresa por tramos de ingreso	27	Gráfico 7: Evolución tasa PAC y promedio	38
Gráfico 3: Distribución de los ocupados de la pequeña empresa por tramos de ingreso	28	Gráfico 8: Recursos públicos para fomento productivo 1990 a 2004 (miles de millones de pesos de 2003)	49
Gráfico 4: Acceso de la microempresa al sistema de salud	31	Gráfico 9: Recursos para fomento 1990 - 2004 - Principales partidas	51
Gráfico 5: Evolución de la tasa de creación de empresas	33	Gráfico 10: Distribución de los recursos públicos para fomento productivo, según tamaño de las empresas - Año 1990 y periodo 2001 - 2004	57

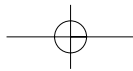
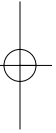
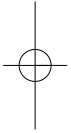
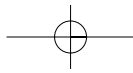


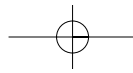
ÍNDICE DETALLADO

PRÓLOGO.....	3
ÍNDICE.....	5
PRESENTACIÓN.....	7
CAPÍTULO 1: CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	11
1.1. Datos básicos sobre la MIPE.....	11
1.2. Más de un millón de emprendedores.....	12
1.3. Baja participación en las ventas y las exportaciones.....	16
1.3.1. Ventas.....	16
1.3.2. Exportaciones.....	18
1.4. Más de tres millones de empleo en la MIPE.....	19
1.5. Grandes brechas de productividad.....	22
1.6. Presente en todas las regiones.....	23
1.7. Ingreso e indicadores sociales.....	25
1.7.1. Ingresos por categoría ocupacional.....	25
1.7.2. Acceso a la salud, previsión social y nivel educacional.....	30
1.8. La MIPE como fuente de emprendimiento.....	32
1.9. Creciente acceso al sistema financiero.....	36
1.10. Acceso de la MIPE a las compras públicas.....	40
CAPÍTULO II: RECURSOS PÚBLICOS PARA FOMENTO PRODUCTIVO (1990-2004).....	45
2.1. Aspectos conceptuales.....	45
2.2. Ámbitos de acción de la política de fomento.....	46
2.3. Focalización.....	46
2.4. La evolución de la inversión en fomento productivo.....	46
2.5. Desagregación por institución y sector.....	49
2.6. Desagregación por ministerio y tamaño de las empresas.....	53
2.7. Cambios destacables en la asignación de recursos en el período 1990-2004.....	56

CAPÍTULO III: CHILE EMPRENDE Y EL DESARROLLO TERRITORIAL.....	61
3.1. Innovación en la gestión de fomento.....	61
3.2. Coordinación institucional y cooperación público privada.....	63
3.3. Procesos y primeros resultados y avances.....	64
3.4. Una política pública emergente.....	67
3.5. Una sólida base para avanzar.....	68
CAPÍTULO IV: ESTATUTO DE LA MIPE Y MARCO LEGAL Y NORMATIVO.....	71
4.1. Principales avances.....	71
4.2. Iniciativas en trámite en el Congreso Nacional.....	74
CAPÍTULO V: LOS DESAFÍOS PENDIENTES.....	79
5.1. Antecedentes.....	79
5.2. Visión de la MIPE al Bicentenario.....	80
5.3. Propuestas destacadas.....	81
5.3.1. Políticas específicas.....	81
5.3.2. Políticas sociales y de fomento económico.....	81
5.3.3. Mayor coordinación institucional, participación y enfoque territorial.....	81
5.4. Capacitación y calidad del empleo.....	82
5.4.1. La competitividad como objetivo central.....	82
5.4.2. Información adecuada y lenguaje comprensible.....	82
5.4.3. Calidad del empleo.....	83
5.5. Emprendimiento.....	83
5.5.1. Asociatividad e individualismo.....	83
5.5.2. Cultura emprendedora.....	83
5.6. Desarrollo y conquista de mercados.....	83
5.6.1. Comercio justo.....	84
5.7. Marco legal y normativo.....	84
5.7.1. Normativa y fiscalización pertinentes.....	84
5.7.2. El “bien morir” de las empresas.....	85
5.8. Crédito y otros servicios financieros.....	85
5.9. Recursos públicos para el desarrollo de la MIPE.....	86
5.10. Los nuevos temas.....	86
5.10.1. Identidad regional y local.....	86
5.10.2. Cobertura previsional.....	86
5.10.3. El protagonismo de los municipios.....	87

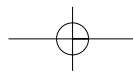
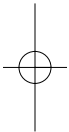
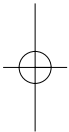
ANEXO 1: ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	91
1. Número de empresas.....	91
1.1. Definición del SII y de la Casen.....	91
1.2. Diferencias entre la definición de tamaño por “ventas” y por “N° de ocupados”: universo empresarial y distribución por tamaño, año 2003.....	92
2. Informalidad y distribución de las empresas por tamaño.....	92
2.1. Número de empresas informales 2003: 748.408 mil unidades productivas.....	92
2.2. Distribución del número de empresas por tamaño, 2003.....	93
3. Distribución del número de ocupados por tamaño de empresa, 2003.....	93
4. Participación en las ventas de las microempresas informales.....	95
5. Fuentes de información.....	96
6. Análisis de las fuentes y algunas sugerencias.....	97
 ANEXO 2: INFORMACIÓN DESAGREGADA POR REGIÓN.....	 99
ANEXO 3: TERRITORIOS CHILE EMPRENDE (2005).....	105
ANEXO 4: BIBLIOGRAFÍA.....	111
ÍNDICE DE CUADROS.....	125
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	127

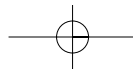




DIRECTORIO NACIONAL CHILE EMPRENDE

- Patricio Fernández Seyler – gerente general SERCOTEC, presidente del Directorio
- Mario Ossandón Cañas – director ejecutivo FOSIS, vicepresidente del Directorio
- Arturo Sáez Chatterton – director nacional de INDAP
- Jossie Escárate Müller – directora nacional de SENCE
- Julio Ruiz Fernández – jefe División Desarrollo Regional SUBDERE
- Cristián Palma Arancibia – jefe División Desarrollo Productivo MINECON
- Juan Carlos Gutiérrez Concha – gerente de Fomento CORFO
- Carlos Calderón Azócar – secretario ejecutivo Chile Emprende





SUPERVISIÓN GENERAL
Unidad de Comunicaciones SERCOTEC

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
Andrea Iturra

IMPRESIÓN
Editora e Imprenta Maval

CHILE EMPRENDE
Diciembre 2005

