

LA SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN CHILE



SERCOTEC
Ministerio de
Economía, Fomento
y Turismo

Gobierno de Chile



2013

LA SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN CHILE



CONTENIDO

PRÓLOGO	9
Capítulo I: CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	11
DATOS BÁSICOS SOBRE LA MIPE	11
IMPORTANCIA CUANTITATIVA DE LA MIPE	13
PRESENCIA REGIONAL	20
PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS Y LAS EXPORTACIONES	23
EXPORTACIONES EN LAS MIPES	26
EL EMPLEO EN LA MIPE	30
INGRESOS EN LA MIPE	35
POBREZA Y SALUD EN LA MIPE	39
LA DINÁMICA EN LA MIPE	46
Capítulo II: RECURSOS PÚBLICOS DE FOMENTO PRODUCTIVO	48
LA RED DE FOMENTO PRODUCTIVO	48
I. Ministerio de Agricultura	49
II. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo	50
III. Ministerio de Desarrollo Social	51
IV. Ministerio del Trabajo y Previsión Social	52
V. Ministerio de Educación	52
VI. Ministerio de Relaciones Exteriores	52
VII. Ministerio del Interior y Seguridad Pública	53
VIII. Ministerio de Minería	53
IX. Servicio Nacional de la Mujer	53
X. Consejo Nacional de la Cultura y las Artes	54
XI. Otras Instituciones	54
LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL FOMENTO PRODUCTIVO	55
CAPITAL ABEJA	56

Capítulo III: CARACTERIZACIÓN DE EL/LA EMPRENDEDOR/A	58
CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL EMPRENDEDOR/A	58
PERFIL EMPRENDEDOR/A NACIONAL	60
CONCLUSIONES	62
Capítulo IV: MARCO LEGAL	63
LEYES PROMULGADAS	63
PROYECTOS DE LEY	67
Capítulo V: AVANCES Y DESAFÍOS	69
AVANCES	69
DESAFÍOS PENDIENTES	73
REFERENCIAS	75
ANEXOS	76

Equipo de Desarrollo	
Contenidos	
Gerencia de Programas	Pablo Hormazábal Acevedo Pablo Riquelme Fuentes Carla Saldías Alarcón María Gracia Toro Lisoni
Edición y Diagramación	
Unidad de Comunicaciones	Maritza Blanco Vidal Nicolás Gagliardi Suazo Jaime Galleguillos Araya Álvaro Horta Calzada Claudia Moya Velis

EL GOBIERNO DE LOS EMPRENDEDORES Y LAS MIPES

Que Chile es un país de emprendedores, micro y pequeñas empresas (MIPES), ya no es un misterio para nadie. Al finalizar 2013 se habían constituido 85.452 sociedades, de acuerdo a los indicadores del Ministerio de Economía y, desde marzo de 2010, esa cifra asciende a 250.560. Un logro para la gestión del gobierno del Presidente Sebastián Piñera, considerando que la meta impuesta al iniciar su mandato era la de crear 100 mil nuevos emprendimientos. Eso demuestra la seriedad con la que se enfrentó el tema.

No se llega a esos resultados de manera improvisada, sino que habla de políticas públicas con mirada de Estado, porque el apoyo al emprendimiento no es asunto de un gobierno de turno. Va más allá, porque hablamos del apoyo al sector económico que alcanza al 49,3% de la ocupación privada y representa el 95,5% de las empresas del sector formal. Es el mismo sector que permitirá que el país cruce el umbral del desarrollo en un futuro cada vez más cercano.

Esta radiografía llamada “La Situación de la MIPE en Chile” refleja de lo que decimos. La MIPE es generadora de empleos, mueve las ventas del país y participa en los mercados internos y externos. En pocas palabras, dinamiza la economía conservando una característica muy especial: la familiaridad. ¿Por qué? Porque cuando hablamos de micro y pequeñas empresas, hablamos hombres y mujeres dueños de almacén, de artesanos/as, de pequeños hoteles, de restaurantes y de todo lo que conocemos en el día a día. Personas que llevan adelante su sueño de trabajar por cuenta propia y que, también, benefician a sus familias y sus comunidades.

Hay tareas pendientes y de eso no hay duda. La informalidad del sector asoma como la punta de un iceberg que, además, incluye la necesidad de contar con más apoyo para la asociatividad, más oportunidades para los jóvenes y mujeres que desean emprender y, también, más oportunidades y recursos para quienes pertenecen a los quintiles más bajos de la economía.

Hemos avanzado, pero es necesario generar el compromiso para que los planes, programas, servicios y todas las iniciativas que hoy tenemos, se mantengan y se potencien. Ya contamos con Ley de Creación de Empresas en un Día, Ley de Reemprendimiento, Capital Abeja, Semana de la Pyme, Día de la CompraPyme, Sernac Financiero, Ley I+D y un gran número de iniciativas que fortalecen a la Red de Fomento del Gobierno de Chile. Pero aún podemos y debemos hacer más.

Entregamos este estudio como insumo para seguir avanzando en la tarea. La MIPE es el motor de la economía chilena y está presente en los lugares más recónditos de nuestra nación, literalmente, desde Visviri hasta Tierra del Fuego. Como mencionamos anteriormente, al inicio nos propusimos crear 100 mil nuevos emprendimientos. Con acciones y políticas públicas adecuadas, concretamos más 250 mil nuevos emprendimientos. Chile tiene las condiciones para ir por más. ¡Adelante!



José Luis Uriarte
Director Nacional de SERCOTEC



CARACTERIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

En Chile, existen alrededor de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas, responsables del 49,3% de la ocupación privada. La participación de las MIPES formales en las ventas totales del país es de un 8,9%.

DATOS BÁSICOS SOBRE LAS MIPE

En Chile, según la CASEN 2011, existen alrededor de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas (MIPE), incluidos los/as trabajadores/as por cuenta propia. Las MIPES formales alcanzan a 803 mil unidades productivas el año 2012. Además, se estima que existen más de 710 mil microempresas informales.

En conjunto, la MIPE concentra el 49,3% de la ocupación del sector privado¹, representa el 95,5% de las empresas del sector formal y está distribuida a lo largo del territorio nacional. Estos datos, dan cuenta de

la importancia de este segmento de empresas caracterizado a través del presente capítulo.

Para su caracterización, fundamentalmente, se ha incluido información del período comprendido entre los años 2005-2012. Esto último, con el objeto de dar continuidad al esfuerzo realizado por SERCOTEC en el estudio “La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile”, con publicaciones en el año 2005 y el año 2010. Los parámetros utilizados para definir los diferentes tamaños de empresas son los siguientes:

Definición general de tamaño	Ventas anuales (UF)
Microempresa	De 0,1 a 2.400
Pequeña empresa	De 2.401 a 25.000
Mediana empresa	De 25.001 a 100.000
Gran empresa	Superior a 100.001

Tamaño para temas laborales	Empleo promedio
Microempresa	De 1 a 9
Pequeña empresa	De 10 a 49
Mediana empresa	De 50 a 199
Gran empresa	De 200 y más

La MIPE se caracteriza por su gran heterogeneidad, desde el punto de vista de su estructura productiva y administrativa, presentando realidades muy diversas: Desde empresas de una sola persona-trabajadores por cuenta propia-a empresas de 49 ocupados. La MIPE está presente en casi todos los sectores de actividad económica, sin embargo, el sector terciario del comercio, restaurantes y hotelería es el que predomina por una gran diferencia. En menor medida, está presente en la enseñanza, la minería y la electricidad, gas y agua.

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

La alta informalidad de la microempresa tiene aparejada problemas de calidad del empleo. Esto se refleja en múltiples aspectos, como la precariedad en materia de seguridad social y en el nivel de ingresos. En la Encuesta CASEN 2011, se registra que el 50,5% de los ocupados/as de la microempresa recibía ingresos menores a dos salarios mínimos al mes y un 17,1%, inferior a un salario mínimo. En la CASEN 2009 estas proporciones eran de un 48,2% y un 15,3%, respectivamente, reflejando un leve empeoramiento en ambos tramos. Sin embargo, en la CASEN 2006, estos mismos porcentajes eran de un 53,4% y un 20,5%, lo que refleja un mejoramiento en el período.

También, en esta misma fuente, se constata en el período de análisis, una ligera reducción en la indigencia de 1,4% a 1,3% en los ocupados/as de la microempresa y, en materia de tasa de pobreza, un aumento de 7,6% a 8,6% en el mismo período siendo un 14,5% la tasa de pobreza para el país. Parte importante de la ocupación generada por la MIPE corresponde a trabajadores/as por cuenta propia (45,4%) por lo que es necesario tener, muy presente, esta forma de estructura empresarial en el análisis del segmento.

En los años 2005 al 2012 las ventas totales y las ventas promedio por “empresas” de las MIPES experimentaron crecimientos en términos absolutos. Sin embargo en términos relativos su participación en las ventas totales se redujo, en estos mismos años, de 9,8% a 8,9% a raíz del mayor ritmo de crecimiento en ventas de la gran empresa. Esta tendencia de creciente, solo continúa profundizando el comportamiento observado en años anteriores.

Durante los años 2005-2012, la variación porcentual de cantidad de empresas en el sector micro fue de 0,9% en promedio; en la pequeña de 5,3%; y en la grande, de 5,6% cabe destacar que, durante estos años, el sector micro aumentó en 36.601 empresas. En resumen, la MIPE tiene gran importancia desde la perspectiva del empleo, de la proporción de empresas que representa, de la dinámica de creación de empresas y cada vez más, cobra relevancia por el sector terciario. Constituyen desafíos para este segmento de empresas, la calidad del empleo y la informalidad, su baja productividad y participación, resultando cada vez menores las ventas totales. Especialmente esto último está señalando “claramente” desafíos en materia de competitividad y de inserción en los mercados, con sustanciales al mejoramiento de la calidad del empleo.



IMPORTANCIA CUANTITATIVA DE LA MIPE

En el año 2012 había 846.809 empresas formales con ventas mayores a cero en el país, según los registros del Servicio de Impuestos Internos. La MIPE representa, aproximadamente, el 95,5% de éstas con 808.348 unidades productivas, contabilizando sólo las empresas activas.

Si a esto se suman las empresas informales, cuya información de la CASEN (2011) registra en 709.526, se puede señalar que la MIPE alcanza casi el 1,5 millón de empresas.

En el período 2005-2012, todos los tamaños de empresas -micro, pequeña, mediana y grande- experimentaron una evolución positiva en

números absolutos (Cuadro 1). La única excepción dentro del período se da para el año 2009, donde los números de la gran empresa bajan en comparación al año anterior. Si se analiza la situación en términos relativos, como participación de la MIPE en el total de empresas, ésta experimentó un descenso casi marginal. Al interior de la MIPE, la situación de pérdida de participación difiere: por una parte, se reduce la participación de la microempresa de un 80,5% a un 75,2% y, por otra parte, aumenta la participación de la pequeña empresa, pasando de un 16% a un 19,5%.

Cuadro 1: Distribución por tamaño de empresas formales hasta 2012 ⁽¹⁾

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total General
2005	600.510	80,5%	119.579	16,0%	720.089	95,5%	17.407	8.727	746.223
2006	608.876	79,9%	125.504	16,5%	734.281	96,4%	18.309	9.454	762.044
2007	610.230	79,1%	131.916	17,1%	742.146	96,1%	19.581	10.209	771.936
2008	615.290	78,5%	137.089	17,5%	752.379	96,0%	20.667	10.502	783.548
2009	615.788	78,5%	137.993	17,6%	753.781	96,1%	20.264	10.249	784.294
2010	618.504	77,2%	149.396	18,6%	767.900	95,8%	22.206	11.216	801.322
2011	627.998	76,1%	161.225	19,5%	789.223	95,6%	23.994	12.149	825.366
2012	637.111	75,2%	171.237	20,2%	808.348	95,5%	25.737	12.724	846.809

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SIL.

(1) Se excluyen las empresas sin ventas.

Para analizar más finamente dónde se produce esta pérdida de participación, en el cuadro 2 se muestra la clasificación de la microempresa formal por subtramos de niveles de ventas, observándose que en el período 2005-2012 en el subtramo 1 (menores a 200 UF de ventas anuales) se experimenta una reducción en términos absolutos y relativos del número de empresas, tendencia que viene

manifestándose desde el año 2003. Lo anterior, es congruente con las mayores tasas de salida de empresas en los tamaños más pequeños, por su estructura más vulnerable. Contrariamente a lo acontecido en el Subtramo 1, se observa un número creciente de empresas en los Subtramos 2 y 3 de microempresas con ventas anuales de 600 hasta 2.400 UF en el mismo período, tendencia que viene desde 1999.

Cuadro 2: Distribución por tamaño de microempresas formales hasta 2012

Año	Subtramo 1		Subtramo 2		Subtramo 3		Total Micro
	Ventas anuales de 0,1 hasta 200 UF		Ventas anuales de 200,1 hasta 600 UF		Ventas anuales de 600,1 hasta 2.400 UF		Ventas anuales de 0,1 hasta 2.400 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
2005	263.977	44,0%	163.731	27,3%	172.802	28,8%	600.510
2006	265.682	43,6%	165.830	27,2%	177.364	29,1%	608.876
2007	263.748	43,2%	165.608	27,1%	180.874	29,6%	610.230
2008	262.780	42,7%	167.598	27,2%	184.912	30,1%	615.290
2009	259.998	42,2%	169.243	27,5%	186.547	30,3%	615.788
2010	255.445	41,3%	169.599	27,4%	193.460	31,3%	618.504
2011	252.006	40,1%	172.967	27,5%	203.025	32,3%	627.998
2012	249.242	39,1%	175.860	27,6%	212.009	33,3%	637.111

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII.

Al interior del sector de las pequeñas empresas, también se observa, en el período 2005-2012, un aumento en la participación en el número de empresas en los subtramos cinco y seis, con ventas de más de 5.000 UF y una disminución en la participación en el subtramo cuatro con ventas de menos de 5.000 UF, pero la tendencia es menos pronunciada que la observada en el sector de las micro empresas. En números absolutos, en el período, las empresas se incrementan en los tres subtramos (cuadro 3).

Cuadro 3: Distribución por tamaño de las pequeñas empresas formales hasta 2012

Año	Subtramo 4		Subtramo 5		Subtramo 6		Total Pequeña
	Ventas anuales de 2.401 hasta 5.000 UF		Ventas anuales de 5.001 hasta 10.000 UF		Ventas anuales de 10.001 hasta 25.000 UF		Ventas anuales de 2.401 hasta 25.000 UF
	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas	%	Número de Empresas
2005	57.993	48,5%	35.283	29,5%	26.303	22,0%	119.579
2006	60.475	48,2%	37.195	29,7%	27.735	22,1%	125.405
2007	62.890	47,7%	39.399	29,9%	29.627	22,5%	131.916
2008	64.925	47,4%	40.981	29,9%	31.183	22,7%	137.089
2009	66.030	47,9%	41.250	29,9%	30.713	22,3%	137.993
2010	70.536	47,2%	44.665	29,9%	34.195	22,9%	149.396
2011	75.949	47,1%	48.321	30,0%	36.955	22,9%	161.225
2012	80.454	47,0%	51.482	30,1%	39.301	23,0%	171.237

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII.

Utilizando información de la Encuesta CASEN, se puede estimar que el número total de unidades productivas equivale a la suma de las categorías "Trabajador/a por cuenta propia" (TCP) y "Patrón/a o empleador/a" (POE), que asciende a 1.533.825 en 2011. Si, a este número se le resta el número de empresas formales registradas con el Servicio de Impuestos Internos en el mismo año, se obtiene un número de 709.526 unidades productivas informales (cuadro 4).

Si bien se puede hacer la hipótesis razonable de que todas estas unidades son microempresas informales, también se podrían encontrar en este grupo, profesionales que tributen en segunda categoría (debido a que el SII considera como empresa aquellas actividades económicas que tributen en primera categoría²) ya que se pueden haber declarado como trabajadores/as por cuenta propia.



²Un contribuyente se clasifica como empresa si cumple uno o más de los siguientes atributos: es identificado como contribuyente de 1ra categoría, presenta declaración jurada 1887, presenta declaración jurada 1827 y es declarante vigente de IVA.

Cuadro 4: Distribución por tamaño de las empresas formales e informales período, 2006- 2011

Tamaño	CASEN 2006	%	CASEN 2009	%	CASEN 2011	%
Unidades Productivas informales (1)	778.245	50.5%	758.511	49.2%	708.459	46.2%
Micro (SII) (2)	608.876	39.5%	615.788	39.9%	627.998	40.9%
Pequeña (SII) (2)	125.405	8.1%	137.993	8.9%	161.225	10.5%
Mediana (SII) (2)	18.309	1.2%	20.264	1.3%	23.994	1.6%
Grande (SII) (2)	9.454	0.6%	10.249	0.7%	12.149	0.8%
Total (3)	1.540.289	100%	1.542.805	100%	1.533.825	100%

Fuente: Elaboración propia sobre la fuente de SII y CASEN 2006, 2009 & 2011.

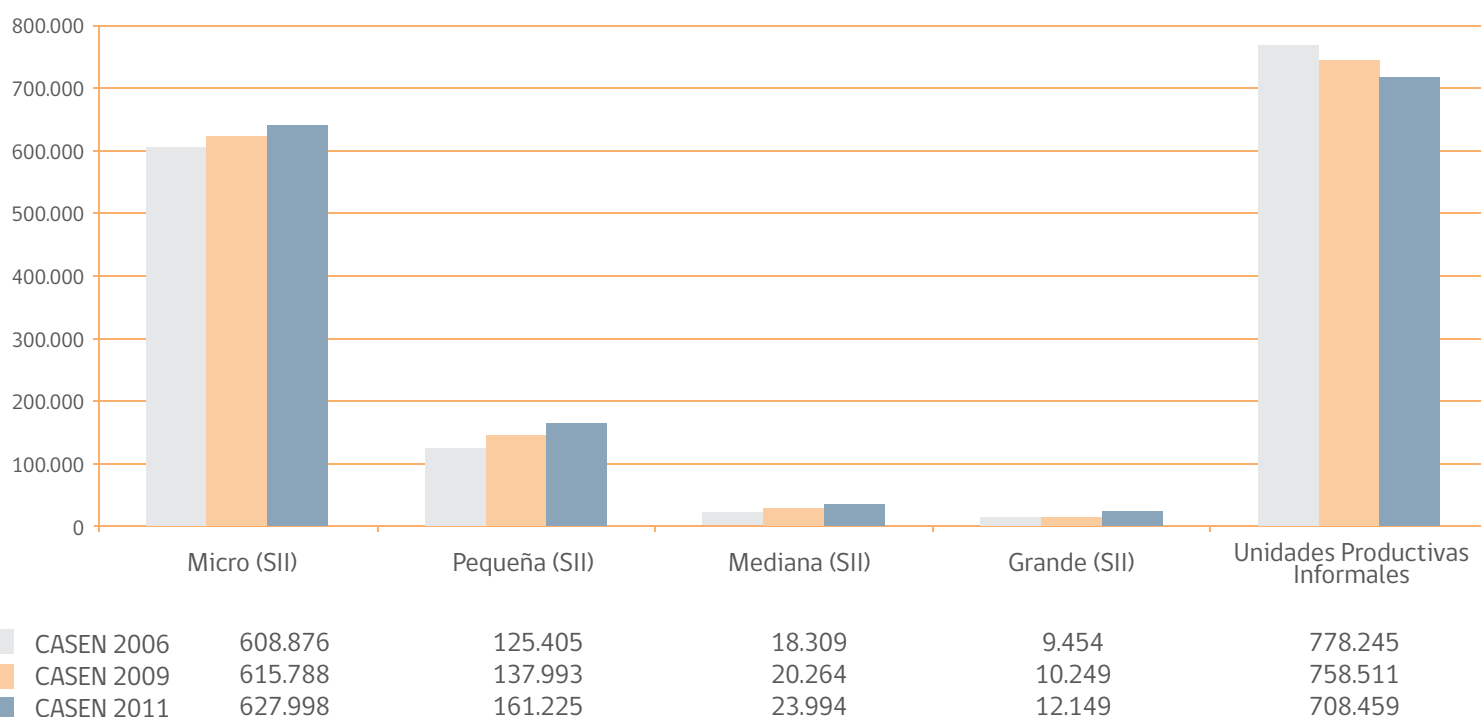
(1) Diferencia entre el total de empresas formales del SII y el total de unidades productivas obtenidas de las CASEN 2006, 2009 y 2011.

(2) Empresas formales según SII.

(3) Número total de unidades productivas equivalente a la suma de las categorías TCO y POE según CASEN 2006, 2009 & 2011.



Gráfico 1: DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS FORMALES E INFORMALES AÑO 2006 A 2011



Fuente: Elaboración propia sobre la fuente de SII y CASEN 2006, 2009 y 2011.

Al observar la evolución de la cantidad de empresas en el período, se tiene un claro aumento en la cantidad de empresas formales pero una notoria disminución en el caso de las unidades productivas informales.

Las micro y pequeña empresas en Chile, presentan una alta heterogeneidad, participando en distintos sectores de actividad económica, operando en zonas urbanas y rurales, con distintas funciones de producción. Existe, sin embargo, una concentración de MIPES formales (43,5%) en el rubro del comercio, restaurantes y hotelería. Luego, vienen los rubros de transporte, almacenamiento y comunicaciones (9,9%) que corresponde a buses, taxis y colectivos, actividades postales y telecomunicaciones.

Sigue el sector de inmobiliarias y actividades empresariales (9,8%), que incluye actividades de corretaje y administración de propiedades, loteo, asesorías jurídicas, arriendo de transporte, actividades de arquitectura e ingeniería, publicidad, servicios informáticos y actividades de profesionales prestadas a empresas. El sector industria (9,5%) está asociado a la industria manufacturera metálica y a la no metálica, la cual incluye productos alimenticios, textiles, cueros, madera y

otras manufacturas. El sector agricultura y pesca (8,7%) está asociado a la pequeña producción agrícola, en algunos casos asociado a la agricultura familiar campesina y, en otros, como abastecedor de la agroindustria exportadora. Además, incluye a la pesca artesanal, abastecedora del mercado interno y de la industria de exportación.

La mayor parte de los sectores de la actividad económica incrementaron el número de empresas MIPE, con respecto a los datos disponibles el año 2005. En particular, destaca el crecimiento del sector minería en un 31,3% para las microempresas y en un 103,6% para las pequeñas empresas; y el crecimiento del sector de servicios financieros en un 48,7% para las microempresas y en un 99,1% para las pequeñas empresas. Sin embargo, hay tres sectores que experimentaron reducción en el número de empresas: el sector agricultura y pesca; servicios de salud, personales y sociales; y sin clasificar (cuadro 5 y 6).



Cuadro 5: Distribución sectorial y por tamaño de empresas formales, año 2012

Rubro	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total (1)
Agricultura y pesca	54.620	15.341	1.725	588	72.274
Minería	2.444	1.584	339	265	4.632
Industria	57.751	19.368	3.374	2.061	82.554
Electricidad, gas y agua	1.952	581	143	202	2.878
Construcción	41.694	18.762	2.857	1.368	64.681
Inmobiliarias y actividades empresariales	58.325	20.916	3.185	1.287	83.713
Comercio, hotelería y restaurantes	295.105	56.361	8.602	3.981	364.049
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	64.872	15.168	1.678	742	82.460
Servicios financieros	19.776	11.577	2.461	1.764	35.578
Servicios de salud, personales y sociales	35.837	8.186	586	240	44.849
Enseñanza	4.091	3.323	773	210	8.397
Sin clasificar	644	70	14	16	744
Total	637.111	171.237	25.737	12.724	846.809

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

Cuadro 6: Dinámica sectorial y por tamaño de empresas formales 2005 a 2012

Rubro	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total (1)
Agricultura y pesca	-21,3%	5,6%	26,0%	23,0%	-15,7%
Minería	31,3%	103,6%	77,5%	97,8%	56,2%
Industria	35,0%	53,7%	45,3%	38,0%	39,4%
Electricidad, gas y agua	6,1%	40,3%	101,4%	60,3%	17,5%
Construcción	28,4%	78,1%	73,8%	71,9%	42,3%
Inmobiliarias y actividades empresariales	2,4%	32,7%	36,6%	36,9%	10,2%
Comercio, hotelería y restaurantes	7,4%	42,6%	46,7%	43,2%	12,8%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,3%	46,9%	45,7%	38,4%	10,3%
Servicios financieros	48,7%	99,1%	77,8%	66,4%	65,1%
Servicios de salud, personales y sociales	-13,7%	15,6%	-1,5%	9,1%	-9,3%
Enseñanza	13,6%	38,1%	56,2%	27,3%	25,9%
Sin clasificar	-22,2%	20,7%	-12,5%	0,0%	-19,0%
Total	5,8%	42,9%	47,6%	45,5%	13,2%

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



PRESENCIA REGIONAL

En el cuadro 7, se presenta la situación del número de MIPES formales por región y, en el cuadro 8, se analiza la densidad regional de empresas expresadas en número de MIPES formales por cada 1.000 habitantes. La primera constatación, es que las medianas y grandes empresas están altamente más concentradas (62,2%) en la Región Metropolitana en comparación con la MIPE (40,7%)³.

En ambos casos, las regiones que presentan mayor participación, después de la Región Metropolitana, son las regiones de Biobío y Valparaíso. Sin embargo,

en el caso de la MIPE, ambas regiones no presentan una participación que bordea el 10% (Biobío con un 10,7% y Valparaíso con un 10,1%) mientras que, en la grande y la mediana, no presentan una participación superior al 7% (Valparaíso con 6,8% y Biobío con 6,8%).

Esto implica que la MIPE tiene una presencia más distribuida que la mediana y la grande. Esta característica hace que la MIPE sea un sujeto interesante para las políticas de carácter nacional con las que se pretende llegar a todos los puntos del territorio.

Cuadro 7: Distribución regional del número de empresas formales según su tamaño, año 2012⁽⁴⁾

Región	Micro	Pequeña	MIPE	%	Mediana	Grande	Mediana y Grande	%	Total General
I Región de Tarapacá	11.920	3.052	14.972	1,9%	737	354	1.091	2,8%	16.063
II Región de Antofagasta	18.461	5.611	24.072	3%	787	292	1.079	2,8%	25.151
II Región de Atacama	10.160	2.645	12.805	1,6%	321	118	439	1,1%	13.244
IV Región de Coquimbo	26.099	5.558	31.657	3,9%	656	234	890	2,3%	32.547
V Región de Valparaíso	65.827	15.633	81.460	10,1%	1.902	715	2.617	6,8%	84.077
VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	35.829	8.101	43.930	5,4%	839	333	1.172	3,0%	45.102
VII Región del Maule	46.472	9.249	55.721	6,9%	1.003	310	1.313	3,4%	57.034
VIII Región del Biobío	70.736	15.422	86.158	10,7%	1.928	669	2.597	6,8%	88.755
IX Región de La Araucanía	33.120	6.778	39.898	4,9%	746	233	979	2,5%	40.877
X Región de Los Lagos	34.163	8.034	42.197	5,2%	943	368	1.311	3,4%	43.508
XI Región Aysén del General Carlos Ibañez del Campo	5.369	995	6.364	0,8%	98	26	124	0,3%	6.488
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	7.551	1.911	9.462	1,2%	210	107	317	0,8%	9.779
XIII Región Metropolitana	245.358	83.495	328.853	40,7%	15.105	8.814	23.919	62,2%	352.772
XIV Región de Los Ríos	14.756	2.953	17.709	2,2%	306	97	403	1%	18.112
XV Región de Arica y Parinacota	10.840	1.714	12.554	1,6%	145	45	190	0,5%	12.744
Sin Información ⁽¹⁾	450	86	536	0,1%	11	9	20	0,1%	556
Total General	637.111	171.237	808.348	100%	25.737	12.724	38.461	100%	846.809

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base del SII, año 2011.

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

³ 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, según SII.



Cuadro 8: Distribución regional del número de empresas formales según su tamaño, año 2011

Región	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande
I Región de Tarapacá	36,4	9,1	45,5	2,0	1,1
II Región de Antofagasta	31,4	8,7	40,1	1,2	0,4
II Región de Atacama	35,4	8,6	44,0	1,1	0,4
IV Región de Coquimbo	35,5	7,2	42,7	0,8	0,3
V Región de Valparaíso	36,7	8,2	45,0	1,0	0,4
VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	39,7	8,5	48,1	0,9	0,4
VII Región del Maule	45,2	8,6	53,8	0,9	0,3
VIII Región del Biobío	33,7	7,2	40,9	0,9	0,3
IX Región de La Araucanía	33,7	6,6	40,2	0,7	0,2
X Región de Los Lagos	39,7	8,8	48,6	1,0	0,4
XI Región Aysén del General Carlos Ibañez del Campo	49,3	9,1	58,5	0,9	0,3
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	46,8	11,6	58,5	1,1	0,7
XIII Región Metropolitana	34,7	11,3	45,9	2,0	1,2
XIV Región de Los Ríos	37,9	7,3	45,2	0,8	0,2
XV Región de Arica y Parinacota	59,3	8,9	68,2	0,7	0,3
Promedio	39,7	8,6	48,3	1,1	0,5

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base del SII e INE, estimación por región al año 2011.

Con respecto a la densidad de empresas, en el año 2011 había 48,3 MIPES formales por cada mil habitantes como promedio nacional. Se constata que la distribución de las micro y pequeñas empresas, por región, es más uniforme que las medianas y grandes empresas, las que se concentran en la Región Metropolitana. De ahí se puede concluir que la productividad y la competitividad de las MIPES son factores clave en el desarrollo económico local y la promoción del empleo en los territorios.

Las tres regiones con más alta densidad de MIPES formales son Arica y Parinacota, Aysén y Magallanes; siendo éste un claro efecto del bajo tamaño de su población. Cuando se observa la dinámica de aumento en la densidad de las MIPES, entre 2005 y 2011, (cuadro 9) queda claro que las regiones que han tenido un mayor crecimiento son la Región

de Arica y Parinacota, con un aumento 13,2% y la Región de Aysén, con aumento del 12,5%.

Por el contrario, aquellas regiones que redujeron su número de empresas por cada 1.000 habitantes son las regiones de Tarapacá y Valparaíso con 0,1% y 3% respectivamente. Sin embargo, llama la atención las diferencias en las dinámicas de la micro y pequeña empresa. Mientras que en la microempresa se observa que nueve regiones presentaron una disminución en la densidad de éstas, en la pequeña empresa todas las regiones presentan un crecimiento entre el 22,3% y el 56%. Esto se ratifica al observar los indicadores nacionales, ya que en el caso de la microempresa, se tiene una disminución del 7,7% mientras que la pequeña empresa presenta un crecimiento del 26,7% a nivel país.

Cuadro 9: Dinámica del número de empresas por cada 1.000 habitantes por región, período 2005-2011⁴

Región	Micro	Pequeña	MIPES	Mediana*	Grande*
I Región de Tarapacá	-5,5%	30,0%	-0,1%	26,1%	35,9%
II Región de Antofagasta	-4,0%	40,8%	3,2%	71,5%	44,4%
II Región de Atacama	1,2%	43,5%	7,4%	77,4%	80,9%
IV Región de Coquimbo	-4,0%	39,0%	1,3%	35,6%	64,5%
V Región de Valparaíso	-7,3%	22,3%	-3,0%	29,9%	45,2%
VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	-1,1%	29,8%	3,3%	22,3%	33,7%
VII Región del Maule	-3,8%	33,9%	0,7%	39,9%	52,4%
VIII Región del Biobío	1,3%	27,5%	5,1%	35,1%	28,6%
IX Región de La Araucanía	-1,9%	27,5%	2,0%	38,3%	42,1%
X Región de Los Lagos	5,8%	22,6%	8,5%	28,7%	26,6%
XI Región Aysén del General Carlos Ibañez del Campo	9,2%	34,6%	12,5%	37,1%	-2,6%
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	3,4%	24,3%	6,9%	-0,9%	39,5%
XIII Región Metropolitana	-2,1%	23,7%	3,2%	25,6%	26,7%
XIV Región de Los Ríos	7,0%	25,1%	9,5%	33,1%	18,1%
XV Región de Arica y Parinacota	8,7%	56,0%	13,2%	39,6%	33,1%
Densidad Nacional	-7,7%	26,7%	3,0%	29,5%	30,6%

Fuente: Elaboración SERCOTEC, sobre la base del SII e INE, estimación por región al año 2005 -2011.

4 No se contó con información de habitantes actualizada al año 2012.

PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS Y LAS EXPORTACIONES

Se continúa observando una creciente concentración en las ventas de las medianas y grandes empresas a lo largo del tiempo. La participación de las MIPES formales en las ventas totales del país ha descendido de 9,8% en 2005 a 8,9% en 2012, tendencia a la baja que viene desde 1999. Estos datos no implican una caída en términos absolutos de las ventas de las micro y pequeñas empresas formales, sino un crecimiento menos pronunciado de ellas.

El cuadro 11 muestra que las ventas de las MIPES formales, en moneda constante, aumentaron a un 22,4% en el período 2008-2012 y un 39,4% en el período 2005-2012. La tasa media anual de crecimiento de las ventas totales de las microempresas, pequeñas empresas y MIPE en conjunto son 2,6%, 5,6% y 4,9%, respectivamente, para el período 2005-2012.

Cuadro 10: Ventas anuales por tamaño de empresa (miles de millones de pesos al año 2012)

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Total
2005	6.537	2,5%	19.079	7,3%	25.616	9,8%	18.793	7,2%	217.086	83%	261.494
2006	6.695	2,3%	20.096	6,8%	26.791	9,1%	19.690	6,7%	248.594	84,2%	295.076
2007	6.818	2,2%	21.281	6,7%	28.099	8,9%	21.032	6,6%	267.884	84,5%	317.015
2008	6.952	1,9%	22.233	6,1%	29.185	8,1%	22.169	6,1%	310.581	85,8%	361.935
2009	7.002	2,2%	22.202	6,9%	29.204	9%	21.818	6,8%	272.117	84,2%	323.138
2010	7.220	2%	24.311	6,9%	31.531	8,9%	23.790	6,7%	298.199	84,4%	353.520
2011	7.534	1,8%	26.236	6,4%	33.770	8,3%	25.826	6,3%	348.407	85,4%	408.003
2012	7.823	1,9%	27.895	6,9%	35.718	8,9%	27.633	6,9%	338.172	84,2%	401.523

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII.

Cuadro 11: Tasa anual de crecimiento de ventas totales por tamaño de empresas formales 2005 - 2012

Año	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
2005 - 2006	2,4%	5,3%	4,6%	4,8%	14,5%	12,8%
2006 - 2007	1,8%	5,9%	4,9%	6,8%	7,8%	7,4%
2007 - 2008	2%	4,5%	3,9%	5,4%	15,9%	14,2%
2008 - 2009	0,7%	-0,1%	0,1%	-1,6%	-12,4%	-10,7%
2009 - 2010	3,1%	9,5%	8%	9%	9,6%	9,4%
2010 - 2011	4,3%	7,9%	7,1%	8,6%	16,8%	15,4%
2011 - 2012	3,8%	6,3%	5,8%	7,0%	-2,9%	-1,6%
2008 - 2012 (% de crecimiento)	12,5%	25,5%	22,4%	24,6%	8,9%	10,9%
2005 - 2012 (% de crecimiento)	19,7%	46%	39,4%	47%	55,8%	53,5%
Tasa media de crecimiento 2005 - 2012	2,6%	5,6%	4,9%	5,7%	7%	6,7%

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII.

Por su parte, las ventas de las grandes empresas aumentaron un 8,9% en el período 2008-2012 y un 55,8% en el período 2005-2012. Lo anterior, significa que la tasa media anual de crecimiento de las ventas de las grandes empresas fue de un 7%, por lo que puede apreciarse la gran diferencia de dinamismo para ambos segmentos de empresas. Cabe mencionar que el único año que presentó una disminución de las ventas fue el período 2008-2009, donde el único segmento que no presentó una disminución, fueron las microempresas, mientras que las pequeñas, medianas y grandes empresas presentaron una disminución que, en el caso de las pequeñas, fue del 0,1%.



Cuadro 12: Ventas anuales promedio por el tamaño de empresas formales (millones de pesos del año 2012)

Año	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
2005	10,9	159,6	35,6	1.079,6	24.875,2	350,4
2006	11	160,2	36,5	1.075,4	26.295,1	387,2
2007	11,2	161,3	37,9	1.074,1	26.240	410,7
2008	11,3	162,2	38,8	1.072,7	29.573,5	461,9
2009	11,4	160,9	38,7	1.076,7	26.550,6	412
2010	11,7	162,7	41,1	1.071,3	26.586,9	441,2
2011	12,0	162,7	42,8	1.076,4	28.677,8	494,3
2012	12,3	162,9	44,2	1.073,7	26.577,5	474,2
2008 - 2012 (% de crecimiento)	8,7%	0,4%	13,9%	0,1%	-10,1%	2,7%
2005 - 2012 (% de crecimiento)	12,8%	2,1%	24,2%	-0,6%	6,8%	35,3%

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII.

El análisis de las ventas promedio por empresa, tanto en el período 2008-2012, como en el 2005-2012, indica que el crecimiento de la pequeña y mediana empresa ha sido modesto en ambos períodos y, en particular, en el caso de la pequeña empresa. Es más, en el período 2005-2012, las ventas promedio -por empresa- de la mediana empresa, han experimentado un decrecimiento mientras que, para el período 2008-2012, se observa un decrecimiento en las ventas promedio de la gran empresa. La microempresa ha aumentado sus ventas promedio -por empresa- en un 12,8% en siete años y en un 8,7% en los últimos cuatro años, mientras que la gran empresa

aumentó sus ventas, promedio, en un 6,8% en siete años y disminuyó sus ventas, promedio, en un 10,1% en los últimos cuatro años. Esto último, sigue dando cuenta de una economía sin imbricaciones, sin un tejido productivo denso y la brecha entre las tasas de crecimiento de las ventas, promedio, de la microempresa y la gran empresa es mucho menor que en períodos anteriores. Además, es importante mencionar que el segmento de la microempresa fue el que se vio menos afectado por los efectos que produjeron disminuciones en los indicadores de los otros tamaños de empresas, durante el año 2009.

Cuadro 13: Participación de la MIPE formal en las ventas totales por región, año 2012 (millones de pesos)

Región	Micro	Pequeña	MIPE	Ventas Totales ⁽²⁾	Participación %
I Región de Tarapacá	137.564	542.586	680.150	5.085.446	13,5%
II Región de Antofagasta	248.531	913.103	1.161.634	8.246.799	8,5%
II Región de Atacama	121.326	413.763	535.089	3.261.991	13,6%
IV Región de Coquimbo	301.233	863.646	1.164.879	4.657.498	22,7%
V Región de Valparaíso	775.814	2.466.750	3.242.564	21.900.614	11,4%
VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	423.272	1.274.452	1.697.723	8.861.731	18%
VII Región del Maule	508.321	1.428.283	1.936.603	5.941.917	28,9%
VIII Región del Biobío	812.395	2.436.700	3.249.095	15.363.941	18,6%
IX Región de La Araucanía	360.298	1.059.067	1.419.366	4.118.701	33,5%
X Región de Los Lagos	394.753	1.272.461	1.667.214	8.553.151	15,6%
XI Región Aysén del General Carlos Ibañez del Campo	57.722	153.122	210.844	210.844	33%
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	94.464	297.619	392.083	1.056.792	24,6%
XIII Región Metropolitana	3.314.717	14.049.917	17.364.634	308.922.966	5,3%
XIV Región de Los Ríos	163.295	450.589	613.884	1.320.097	24,8%
XV Región de Arica y Parinacota	107.051	257.921	364.972	629.964	30,8%
Sin información ⁽¹⁾	2.469	14.907	17.377	17.377	35,5%
Total País	7.823.226	27.894.886	35.718.112	398.149.829	8,2%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del SII.

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

(2) La diferencia en los totales se presenta debido a que el SII no informa el nivel de ventas en las regiones que poseen 10 o menos informante por tramo.

El cuadro 13, muestra la importante participación de las MIPES en las ventas totales de regiones; sin embargo, en el caso de la Región Metropolitana, las MIPES tienen una participación mucho menor que en el resto de las regiones. Las regiones donde las MIPES contribuyen más son La Araucanía (33,5%), Aysén (33%), Arica (30,8%) y Maule (28%). Cabe destacar que estos porcentajes solamente incluyen las contribuciones de las MIPES formales.



EXPORTACIONES EN LAS MIPES

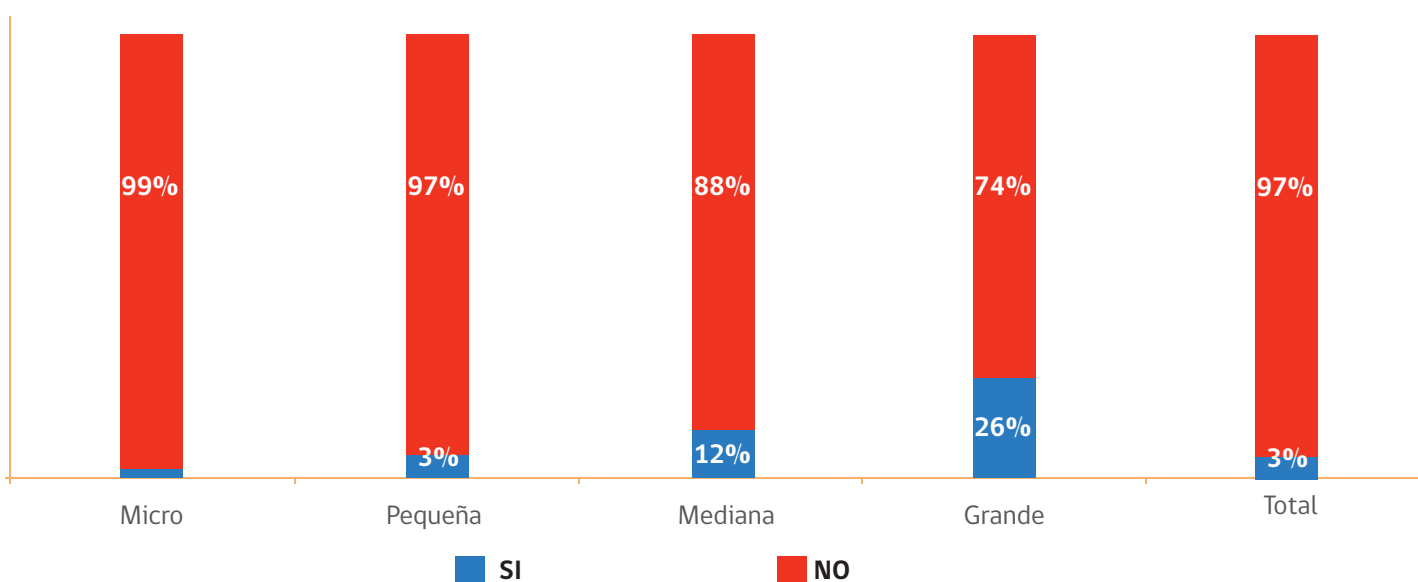
Es difícil pesquisar el valor real de las exportaciones de las MIPES, ya que una parte importante de ellas no se hace en forma directa sino, a través de terceros. Por lo tanto, no quedan registradas en el Servicio General de Aduanas bajo su RUT.

Esta es una forma que se puede calificar como exportación indirecta. También, existen exportadores mixtos que envían al exterior una parte de sus ventas directamente y, otra parte, a través de terceros, por lo que la información de Aduanas subvalúa el valor real de sus exportaciones. Cabe decir que, además, existen MIPES que participan en cadenas productivas en que la empresa líder es la exportadora directa. Otra situación, es la de aquellas empresas que participan en consorcios de exportación -como es el caso de las viñas emergentes- donde han creado una organización que se hace cargo, específicamente, de la función exportadora para un conjunto de pequeñas empresas,

no apareciendo -ninguna de ellas- como exportadores directamente aunque, preferentemente, estén dedicadas al mercado externo. Esta situación sucede frecuentemente en el sector de la agroindustria. Todos éstos califican dentro de las exportaciones indirectas.

Con frecuencia, las estadísticas disponibles entregan sólo las exportaciones directas, siendo la otra parte bastante importante en la MIPE y con la posibilidad de llegar a ellas, fundamentalmente, vía encuestas. Pero el tema planteado -de exportaciones directas e indirectas- no es sólo un asunto de registros estadísticos, sino también, de estrategias y formas de organización para abordar el mercado externo. Por factores de carácter estructural, facilita más para determinados tamaños de empresas, el llegar a los mercados externos por la vía de la exportación indirecta que la directa.

Gráfico 2: Porcentaje de empresas que al año 2009 declaran exportar directamente según el tamaño de la empresa

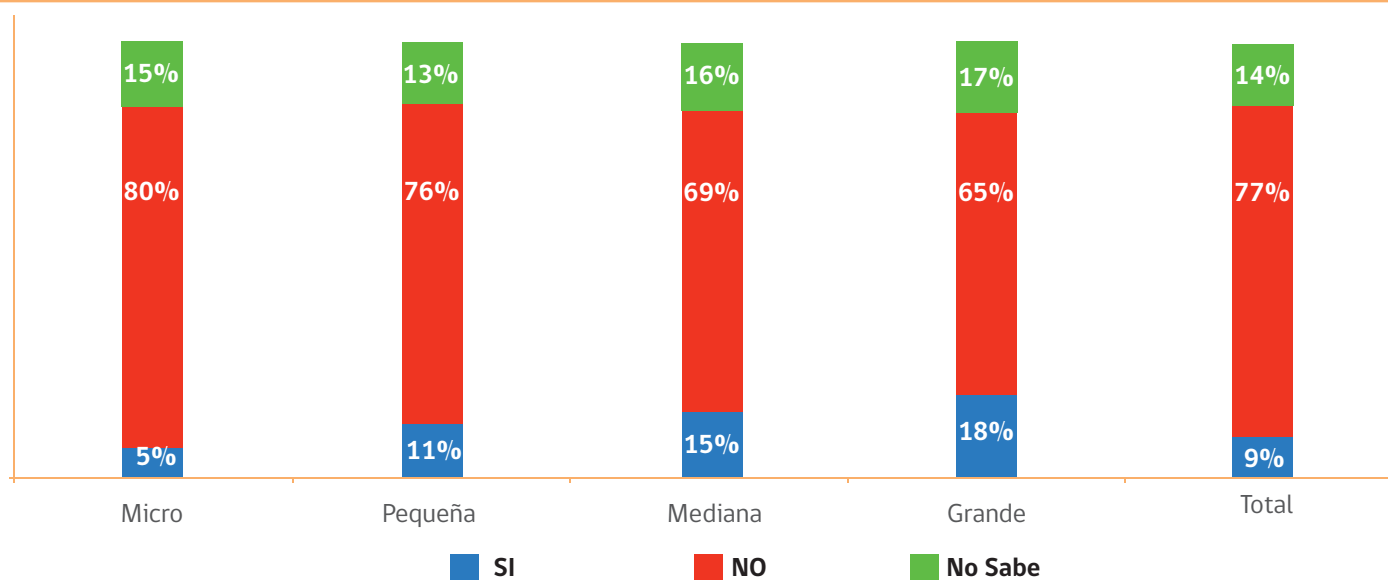


Fuente: Presentación de resultados generales, Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2011.

Según la segunda Encuesta Longitudinal de Empresas 2 (ELE 2), un estudio con una muestra efectiva de 7.062 unidades productivas realizada el año 2009, el 1% de las micro y el 3% de las pequeñas empresas exportaron directamente (gráfico 2). Al analizar las exportaciones indirectas (gráfico 3), se puede observar que sólo el 5% de las micro y el 11% de las pequeñas, se declaran como proveedoras de una empresa exportadora. Al comparar ambos indicadores con los obtenidos en la primera Encuesta Longitudinal de Empresas 1 (ELE 1), se aprecian leves mejoras para el caso de las exportaciones directas. En la ELE 1, se tuvo un 0,4% para las micro y un 2,4% para las pequeñas, en el caso de exportaciones directas. Sin embargo, para las exportaciones indirectas sólo se tuvo una mejora en el caso de las micro, mientras que las pequeñas disminuyeron su porcentaje. En la ELE 1 se obtuvo, además, que un 3,6% de las micro y un 12,6% de las pequeñas realizaban exportaciones indirectas.



Gráfico 3: Porcentaje de empresas que al año 2009 declaran ser proveedoras de empresas exportadora según tamaño

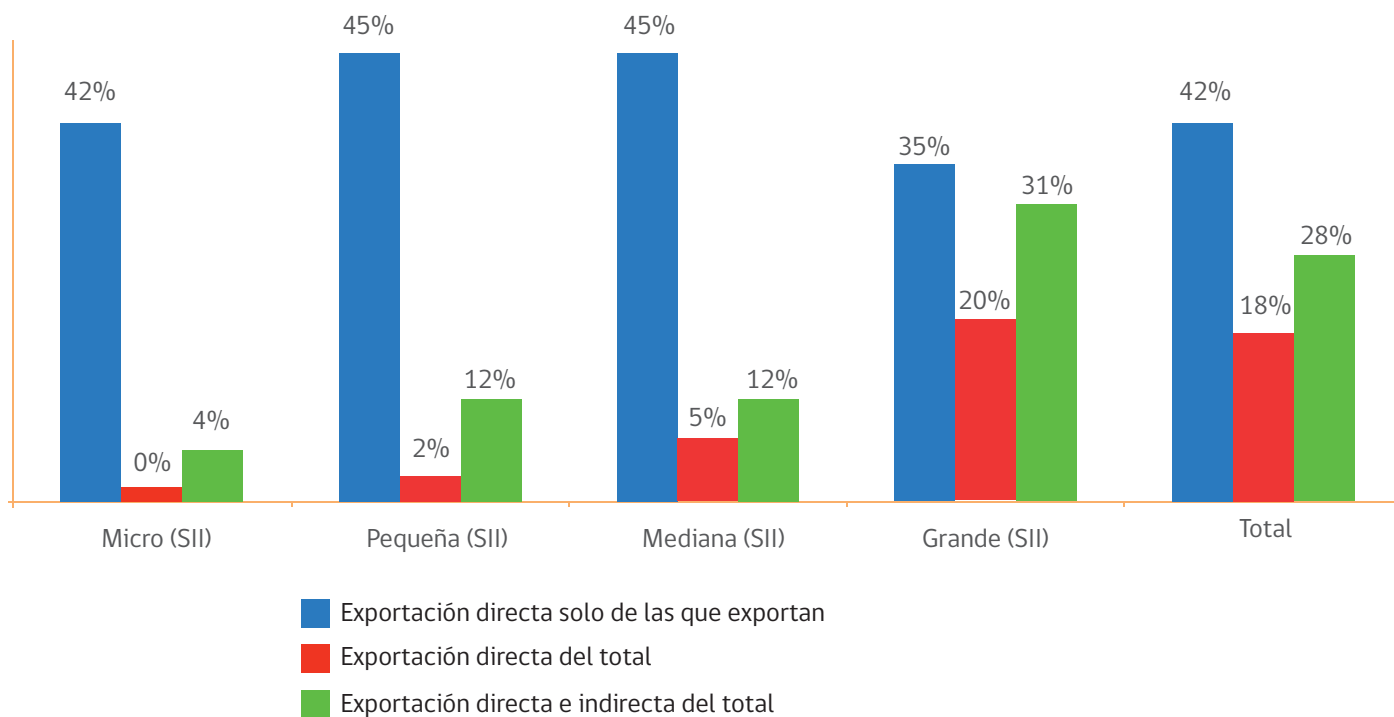


Fuente: Presentación de resultados generales, Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2011.

Adicionalmente, resulta interesante observar cómo se distribuyen las ventas de estas empresas exportadoras. Como se observa en el gráfico 3, las ventas de las microempresas, que son exportadoras directas, corresponden al 42% del total de las ventas de las microempresas exportadoras.

De esta forma, las ventas de las pequeñas empresas exportadoras, que son exportadores indirectas, corresponden al 45% del total de las ventas de las pequeñas empresas exportadoras. Respecto al total de ventas por exportación, las ventas de las microempresas exportadoras, directas e indirectas, corresponden a un 4% mientras que las ventas de las pequeñas exportadoras, directas e indirectas, corresponden a un 12%.

Gráfico 4: Porcentaje de las ventas que corresponden a exportaciones directas e indirectas para el total de las empresas y para las que exportan según tamaño



Fuente: Presentación de resultados generales, Segunda Encuesta Longitudinal de Empresas, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2011.

Cuando se analiza la distribución de las exportaciones por sector económico, se pueden encontrar resultados interesantes (cuadro 14). En el caso de las microempresas, existe un panorama diverso, dado que hay sectores económicos en los que, un gran porcentaje de sus ventas se realizan a través de exportaciones directas (llegando a un 100% en el caso de la explotación minera y canteras), mientras que existen sectores donde hay un nulo porcentaje de ventas a través de la exportación directa (llegando a 0% en el caso de sectores como la

agricultura, ganadería, caza y silvicultura, pesca, electricidad, gas y agua, construcción, intermediación financiera y otras actividades de servicio comunitario). Cuando se observa a las pequeñas empresas, se presenta un panorama más uniforme y donde el sector económico que tiene mayor participación de ventas de exportaciones directas, en las ventas totales, es el sector de la construcción, mientras que el que posee menor participación resulta ser el sector de la electricidad, gas y el agua.

Cuadro 14: Exportaciones directas como porcentaje de ventas totales de las empresas que exportan según sector económico y tamaño

Sector económico	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total (1)
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0%	48%	55%	68%	50%
Pesca	0%	72%	69%	80%	75%
Explotación de minas y canteras	100%	15%	78%	81%	82%
Industria manufacturera	67%	41%	29%	29%	37%
Electricidad, gas y agua	0%	0%	2%	0%	2%
Construcción	0%	80%	16%	17%	46%
Comercio	2%	38%	54%	39%	41%
Hoteles y restaurantes	30%	43%	40%	50%	41%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	20%	44%	55%	32%	38%
Intermediación financiera	0%	0%	13%	35%	25%
Actividades inmobiliarias	50%	58%	38%	12%	43%
Otras actividades de servicios comunitarios	0%	52%	27%	28%	41%
Total	42%	45%	45%	35%	42%

Fuente: Presentación de resultados generales, segunda Encuesta Longitudinal de Empresas, Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2011.

EL EMPLEO EN LA MIPE

La población ocupada, según la encuesta CASEN, ascendió desde 6,5 millones en 2006 a 6,9 millones el 2011. De ellos/as, más de 5,8 millones se desempeñaban en unidades productivas privadas, lo que corresponde a un incremento de más de 315 mil personas en comparación con el año 2006. Sin embargo, este incremento es menor al que se dio entre los años 2003 y 2006, y que correspondió a 932 mil personas.

Cuadro 15: Chile: Estructura del empleo período 2006 - 2011

Categoría	CASEN 2006	%	CASEN 2009	%	CASEN 2011	%
Patrón/a o Empleador/a	201.993	3,1%	206.727	3,1%	131.242	1,9%
Trabajador/a por cuenta propia	1.338.356	20,3%	1.336.078	20,1%	1.402.583	20,3%
Otros Sector Privado (1)	4.025.545	61,2%	3.998.716	60,2%	4.293.852	62,1%
Sector Público más FFAA y Fuerzas de Orden (2)	644.621	9,8%	773.601	11,7%	709.636	10,3%
Servicio Doméstico (3)	367.810	5,6%	321.759	4,8%	376.724	5,4%
Total (4)	6.578.325	100%	6.636.881	100%	6.914.037	100%

Información adicional en recuadro amarillo

* La suma del POE, TCP y otros sectores privados representa el subtotal de empresas.

Cuadro 16: Chile: Estructura del empleo femenino período 2006 - 2011

Categoría	CASEN 2006	%	CASEN 2009	%	CASEN 2011	%
Patrón/a o Empleador/a	57.177	2,3%	60.672	2,3%	45.363	1,6%
Trabajador/a por cuenta propia	490.219	19,4%	499.437	19,2%	540.064	19,3%
Otros Sector Privado (1)	1.315.154	51,9%	1.349.828	51,9%	1.485.796	53,1%
Sector Público más FFAA y Fuerzas de Orden (2)	308.515	12,2%	376.339	14,5%	376.707	13,5%
Servicio Doméstico (3)	361.505	14,3%	313.079	12%	351.015	12,5%
Total (4)	2.532.570	100%	2.599.355	100%	2.798.945	100%

Información adicional en recuadro amarillo

* La suma del POE, TCP y otros sectores privados representa el subtotal de empresas.



Cuadro 17: Participación femenina en la estructura del empleo período 2006 - 2011

Categoría	Porcentaje 2006 (5)	Porcentaje 2009 (5)	Porcentaje 2011 (5)
Patrón/a o Empleador/a	28,3%	29,3%	34,6%
Trabajador/a por cuenta propia	36,6%	37,4%	38,5%
Otros Sector Privado (1)	32,7%	33,8%	34,6%
Sector Público más FFAA y Fuerzas de Orden (2)	47,9%	48,6%	53,1%
Servicio Doméstico (3)	98,3%	97,3%	93,2%
Total (4)	38,5%	39,2%	40,5%

Información adicional en recuadro amarillo

Las mujeres representaron el 40,5% del total de la ocupación el año 2011, porcentaje que viene aumentando desde el año 2006, cuando el porcentaje de participación de las mujeres correspondía al 38,5% del total de la ocupación (cuadro 17).



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de las encuestas CASEN 2006, 2009 y 2011.

- (1) Incluye obrero o empleado del sector privado y los familiares no remunerados.
- (2) Incluye empleados de instituciones públicas, empleados de empresas públicas y de Fuerzas Armadas y de orden.
- (3) Puertas adentro y puertas afuera.
- (4) Los totales no incluyen los que no saben su categoría.
- (5) Incluye patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y otros sectores privados.

Cuadro 18: Estructura del empleo por tamaño de empresa, año 2011

Categoría	TCP (1)	POE (2)	Empleados (3)	Familiar no remunerado	Total	%
Microempresa (4)	1.303.590	92.082	684.113	24.671	2.104.456	36,1%
Pequeña empresa (5)	0	22.632	746.860	493	769.985	13,2%
Mediana (6)	0	5.208	588.666	123	593.997	10,2%
Grande (7)	0	6.237	1.519.002	978	1.526.217	26,2%
No sabe	98.993	5.083	727.730	1.216	833.022	14,3%
Total	1.402.583	131.242	4.266.371	27.481	5.827.677	100%

Información adicional en recuadro amarillo

El cuadro 18 muestra la distribución del empleo por tamaño de empresa y por categoría ocupacional, incluyendo las unidades productivas formales e informales. Cabe señalar que la Encuesta CASEN -según la definición del Estatuto PYME- considera que la microempresa tiene entre 1 y 9 ocupados/as, y la pequeña empresa entre 10 y 49 ocupados/as. En el caso de la CASEN 2011, se consideró que toda persona que se declarase como trabajador/a por cuenta propia equivale a una unidad productiva que se clasifica en la microempresa. En la microempresa se observa una alta participación de los trabajadores/as por cuenta

propia, fenómeno que se ha presentado históricamente. Además, se constata que las MIPES otorgan más de 2,8 millones de empleos el año 2011, equivalentes al 49,3% de la ocupación privada⁵ y al 41,6% de la ocupación total en Chile⁶. Si se expande el supuesto de que todos los TCP pertenecen a la microempresa, se podría considerar que los más de 98 mil TCP que declararon no saber cuántas personas trabajan en su empresa, son parte de la MIPE. Con esta inclusión se tendría que la MIPE equivale al 51% de la ocupación privada.

Cuadro 19: Estructura del empleo femenino por tamaño de empresa, año 2011

Categoría	TCP (1)	POE (2)	Empleados (3)	Familiar no remunerado	Total	%
Microempresa (4)	507.818	36.228	250.545	13.915	808.506	39%
Pequeña empresa (5)	0	5.401	274.883	287	280.571	13,5%
Mediana (6)	0	288	207.845	123	208.256	10,1%
Grande (7)	0	1.678	533.746	585	536.009	25,9%
No sabe	32.246	1.768	202.977	890	237.881	11,5%
Total	540.064	45.363	1.469.996	15.800	2.071.223	100%

Información adicional en recuadro amarillo

5) Para llegar a esta cifra queda excluido de la ocupación privada el servicio doméstico. / 6) La CASEN 2011 registró 6.914.037 ocupados/as mayores de 15 años.

Cuadro 20: Participación femenina en la estructura del empleo por tamaño de empresa, año 2011

Categoría	TCP (1)	POE (2)	Empleados (3)	Familiar no remunerado	Total
Microempresa (4)	39%	39,3%	36,6%	56,4%	38,4%
Pequeña empresa (5)	0%	23,9%	36,8%	58,2%	36,4%
Mediana (6)	0%	5,5%	35,3%	100%	35,1%
Grande (7)	0%	26,9%	35,1%	59,8%	35,1%
No sabe	32,6%	34,8%	27,9%	73,2%	28,6%
Total	38,5%	34,6%	34,5%	57,5%	35,5%

Información adicional en recuadro amarillo

En el cuadro 20, se puede observar la participación femenina en la estructura de empleo a nivel nacional. Las mujeres representan el 38,4% del empleo otorgado en la microempresa y al 36,4% en el caso de la pequeña empresa. El 36,4% de la ocupación privada es de responsabilidad de las medianas y grandes empresas, mientras que el 14,3% corresponde a las personas que desconocían el tamaño de la empresa en la que trabajan.

Fuente: Elaboración Propia, sobre la base de la encuesta CASEN 2011

- (1) Trabajador/a por cuenta propia
- (2) Patrón o empleador/a
- (3) Empleados del sector privado
- (4) Entre 1 y 9 trabajadores. En el caso de los TCP, todos se consideran microempresa.
- (5) Entre 10 y 49 trabajadores
- (6) Entre 50 y 199 trabajadores
- (7) 200 y más trabajadores

Además de lo observado a nivel nacional, resulta interesante prestar atención a los niveles de empleo que informan al SII las empresas formales.

Cuadro 21: Distribución del número de trabajadores/as dependientes informados período 2005 - 2012¹

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	Grande	Total
2005	510.914	9,2%	1.406.541	25,2%	1.917.455	34,4%	1.058.922	2.601.707	5.578.084
2006	532.156	8,8%	1.476.729	24,4%	2.008.885	33,2%	1.157.617	2.889.482	6.055.984
2007	553.915	8,4%	1.557.816	23,5%	2.111.731	31,8%	1.246.572	3.273.468	6.631.771
2008	560.338	8,1%	1.558.249	22,4%	2.118.587	30,5%	1.294.961	3.527.449	6.940.997
2009	555.952	8,4%	1.529.428	23,1%	2.085.387	31,4%	1.216.808	3.329.711	6.631.899
2010	564.542	8,0%	1.601.959	22,6%	2.166.501	30,6%	1.292.516	3.628.501	7.087.518
2011	534.084	6,9%	1.667.051	21,6%	2.201.135	28,5%	1.416.163	4.096.995	7.714.293
2012	552.958	6,8%	1.724.352	21,3%	2.277.310	28,1%	1.445.538	4.367.903	8.090.751

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

La MIPE, al año 2012, entregaba el 28,1% del empleo formal según datos del SII. Cabe mencionar que se presenta una fuerte disminución del empleo entregado por la MIPE, con una baja del 6,3% respecto al año 2005 (cuadro 21). Por lo tanto, la participación en el empleo de la MIPE presenta disminuciones importantes a nivel nacional (considerando unidades productivas formales e informales). Además, es interesante observar la cantidad de trabajadores/as, en promedio, que posee cada uno de los segmentos de empresas (cuadro 22). Para las microempresas, el promedio no alcanza a ser superior a un trabajador por empresa siendo 0,9 para el año 2012. Esto implica que existen muchas microempresas que no informan la totalidad de sus

trabajadores/as. Para el mismo año, las pequeñas empresas presentan un promedio de 10 trabajadores/as por empresa mientras que la MIPE tiene un promedio de 3 trabajadores/as por empresa. Claramente, estos números difieren mucho de los que presentan la mediana, con 56 trabajadores/as promedio para el año 2012, y la gran empresa, con 343 trabajadores/as promedio para el año 2012. Cabe mencionar que, en general, para la micro y pequeña empresa, estos indicadores se mantienen relativamente constantes durante el período de análisis, implicando que la variabilidad de unidades productivas y la variabilidad del empleo son directamente proporcionales.

Cuadro 22: Cantidad promedio de trabajadores dependientes informados de 2005 a 2012 ⁽¹⁾

Año	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
2005	0,9	12	3	61	298	7
2006	0,9	12	3	63	306	8
2007	0,9	12	3	64	321	9
2008	0,9	11	3	63	336	9
2009	0,9	11	3	60	325	8
2010	0,9	11	3	58	324	9
2011	0,9	10	3	59	337	9
2012	0,9	10	3	56	343	10

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



INGRESOS EN LA MIPE

El cuadro 23 muestra la remuneración promedio mensual por tamaño de empresa para cada año. En general, en todos los tamaños se ha observado un incremento importante en los sueldos promedios. Al año 2012, el sueldo promedio declarado por la MIPE formal era de \$195.088 pesos, relativamente menor que en la mediana (\$216.333) y un poco menos de la mitad de la grande (\$403.730). Al analizar las remuneraciones en la MIPE, la microempresa presenta un sueldo promedio de \$251.494, el cual es mayor que el de la pequeña empresa (\$177.000).

Cuadro 23: Remuneración promedio mensual de los trabajadores dependientes informados de 2005 a 2012 (Pesos)⁽¹⁾

Año	Micro	Pequeña	MIPE	Mediana	Grande	Total
2005	192.452	150.889	161.964	194.384	357.455	259.298
2006	208.595	147.102	163.392	189.965	357.927	261.290
2007	216.234	144.696	163.461	188.396	350.693	260.566
2008	209.104	145.448	162.284	190.718	344.933	260.412
2009	237.926	155.562	177.520	209.743	384.757	287.481
2010	237.402	165.281	184.074	206.705	390.251	293.755
2011	238.662	168.615	185.612	212.180	384.651	296.197
2012	251.494	177.000	195.088	216.333	403.730	311.522

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

Cuadro 24: Distribución de los ocupados en la microempresa según categoría y tramos de ingreso, año 2011

Tramos de Ingreso	POE ⁽¹⁾		TCP ⁽²⁾		Empleado dependiente		Total ocupados	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	4.088	4,6%	234.614	18,5%	111.046	16,5%	349.748	17,3%
1 y menos de 2 SM	5.778	6,5%	252.694	20%	392.322	58,3%	650.794	32,1%
2 y menos de 3 SM	9.425	10,7%	293.629	23,2%	92.034	13,7%	395.088	19,5%
3 y menos de 4 SM	6.039	6,8%	116.667	9,2%	32.711	4,9%	155.417	7,7%
4 SM y más	63.159	71,4%	367.507	29%	44.395	6,6%	475.061	23,4%
Total ⁽³⁾	88.489	100%	1.265.111	100%	672.508	100%	2.026.108	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Patrón o empleador/a

(2) Trabajador/a por cuenta propia

(3) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

En el año 2011, el 49,4% de los ocupados/as en las MIPES registraba ingresos inferiores a dos salarios mínimos (364.000 pesos) y el 17,3% reconocía ingresos bajo el salario mínimo (182.000 pesos). A su vez, las distribuciones entre cada uno de los grupos son muy distintas. En el caso de los POE, la mayor proporción se encuentra en el grupo de

los que ganan más de cuatro sueldos mínimos (71,4%). En el caso de los TCP, se observa que el grupo mayoritario son los que ganan más de dos sueldos mínimos y menos de tres. Al comparar los indicadores del año 2006, se observan leves mejoras ya que disminuyen los valores relativos para cada una de las clasificaciones de ingreso.

Cuadro 25: Comparación de los valores relativos de los ocupados en la microempresa según categoría y tramos de ingreso, período 2006 a 2011

Tramos de Ingreso	POE ⁽¹⁾		TCP ⁽²⁾		Empleado dependiente		Total ocupados	
	2006	2011	2006	2011	2006	2011	2006	2011
Menos de 1 SM	3,4%	4,6%	21,0%	18,5%	22,6%	16,5%	20,5%	17,3%
1 y menos de 2 SM	7,1%	6,5%	21,9%	20,0%	54,7%	58,3%	32,9%	32,1%
2 y menos de 3 SM	9,2%	10,7%	18,4%	23,2%	13,0%	13,7%	15,8%	19,5%
3 y menos de 4 SM	9,8%	6,8%	12,2%	9,2%	4,3%	4,9%	9,1%	7,7%
4 SM y más	70,5%	71,4	26,5%	29,0%	5,5%	6,6%	21,7%	23,4%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Patrón o empleador/a

(2) Trabajador/a por cuenta propia

En el año 2006, el 53,4% registraba ingresos inferiores a dos salarios mínimos mientras que el 20,5% declaraba tener ingresos inferiores al salario mínimo, por lo que se presentan leves mejoras para los indicadores durante el período 2006-2011. Estas mejoras se repiten en cada una de las categorías que pertenecen a los ocupados de la

microempresa, excepto en el caso de los POE. Para esta categoría, en particular, se observa un aumento de 0,6 puntos porcentuales en el caso de aquellos POE que registran ingresos inferiores a dos salarios mínimos y un aumento de 1,2 puntos porcentuales, en el caso de aquellos POE que registran ingresos menores al sueldo mínimo.



Cuadro 26: Distribución de las mujeres ocupadas en la microempresa según categoría y tramos de ingreso, año 2011

Tramos de Ingreso	POE ⁽¹⁾		TCP ⁽²⁾		Empleado dependiente		Total ocupados	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	1.876	5,5%	139.347	28,5%	54.099	22,0%	195.322	25,4%
1 y menos de 2 SM	3.417	10,1%	118.003	24,1%	131.302	53,4%	252.722	32,9%
2 y menos de 3 SM	3.110	9,2%	95.951	19,6%	28.401	11,5%	127.462	16,6%
3 y menos de 4 SM	3.061	9,0%	33.287	6,8%	12.808	5,2%	49.156	6,4%
4 SM y más	22.441	66,2%	102.575	21,0%	19.310	7,9%	144.326	18,8%
Total ⁽³⁾	33.905	100%	489.163	100%	245.920	100%	768.988	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Patrón o empleador/a

(2) Trabajador/a por cuenta propia

(3) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

En el caso de las mujeres, se observan resultados con un mayor porcentaje de personas dentro de las peores clasificaciones de ingreso al comparar este indicador con el total de ocupados en la microempresas. Al analizar el total, se observa que al año 2011, se tenía un 58,3% de mujeres que registran un ingreso inferior a dos sueldos mínimos mientras que el 25,4% de ellas reciben un ingreso inferior al sueldo mínimo. Por lo que queda presente la brecha que existe entre las mujeres en la microempresa y el total de ocupados.

Cuadro 27: Distribución de los ocupados en la pequeña empresa según categoría y tramos de ingreso, año 2011

Tramos de Ingreso	POE ⁽¹⁾		TCP ⁽²⁾		Empleado dependiente		Total ocupados	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	318	1,4%	-	-	49.313	6,7%	49.631	6,5%
1 y menos de 2 SM	483	2,2%	-	-	391.405	53,0%	391.888	51,6%
2 y menos de 3 SM	904	4,1%	-	-	123.150	16,7%	124.054	16,3%
3 y menos de 4 SM	479	2,2%	-	-	72.371	9,8%	72.850	9,6%
4 SM y más	19.923	90,1%	-	-	101.567	13,8%	121.490	16,0%
Total ⁽³⁾	22.107	100%	-	-	737.806	100%	759.913	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Patrón o empleador/a

(2) Trabajador/a por cuenta propia

(3) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

Para el sector de la pequeña empresa, se presentan resultados más auspiciosos. En el caso de los POE, la gran mayoría registra ingresos por sobre los cuatro sueldos mínimos (90,1%). En el caso de los TCP, no se tiene mediciones ya que sólo pertenecen a la microempresa. Para los empleados/as dependientes, un pequeño porcentaje percibe

sueldos menores al mínimo (6,7%) mientras que la cantidad relativa de personas que reciben más de 1 sueldo mínimo, y menos de 2 sueldos mínimos en la pequeña empresa, es bastante similar a la microempresa.

Cuadro 28: Distribución de mujeres ocupadas en la pequeña empresa según categoría y tramos de ingreso, año 2011

Tramos de Ingreso	POE (1)		TCP (2)		Empleado dependiente		Total ocupados	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 1 SM	-	0,0%	-	-	27.700	10,3%	27.700	10,1%
1 y menos de 2 SM	256	4,8%	-	-	140.979	52,3%	141.235	51,4%
2 y menos de 3 SM	322	6,0%	-	-	37.963	14,1%	38.285	13,9%
3 y menos de 4 SM	154	2,9%	-	-	27.424	10,2%	27.578	10,0%
4 SM y más	4.621	86,3%	-	-	35.379	13,1%	40.000	14,6%
Total (3)	5.353	100%	-	-	269.445	100%	274.798	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Patrón o empleador/a

(2) Trabajador/a por cuenta propia

(3) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

Respecto a las mujeres en la pequeña empresa, se vuelven a presentar peores condiciones que del total de ocupados por segmento. Mientras, en el total de ocupados de la pequeña empresa, se tiene que un 6,5% percibe un ingreso menor al sueldo mínimo y, en el caso de las mujeres,

se tiene que el 10,1% reciben un ingreso de ese tipo. Sin embargo, vale la pena resaltar que según la CASEN 2011, no hay mujeres que se hayan declarado como POE y estén recibiendo un ingreso menor a un sueldo mínimo.

De la misma forma, resulta interesante analizar los ingresos promedios mensuales en la micro y pequeña empresa:

Cuadro 29: Ingreso promedio en la MIPE por género y clasificación de empresa

Categoría	Hombres	Mujeres	Total
Microempresa	\$543.433	\$346.008	\$450.850
Pequeña empresa	\$540.072	\$406.582	\$489.043
Total Ocupados	\$544.042	\$394.609	\$483.919

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

Se puede observar que, en el caso del total de ocupados/as a nivel país, se tiene un sueldo promedio de 483.919 pesos; mientras que para los hombres es de 544.042 pesos y para las mujeres de 394.609 pesos. El ingreso promedio de las mujeres es 89.310 pesos menor que el ingreso promedio total de ocupados y 149.433 pesos menor que el ingreso promedio de los hombres. Al analizar la situación en la MIPE, se repite la misma tendencia pero con diferencias más pronunciadas en el caso de la microempresa. En la pequeña empresa, las mujeres tienen un ingreso promedio de 82.461 pesos menos que el promedio nacional

de los ocupados/as en la pequeña empresa, y de 133.490 pesos menos que el promedio del ingreso de los hombres ocupados en la pequeña empresa. En el caso de la micro empresa, las mujeres tienen un ingreso promedio de 104.842 pesos menor que el promedio nacional de los ocupados/as y 197.425 pesos menor que el promedio de los hombres ocupados en la microempresa. Si bien en la pequeña empresa no se presentan mayores diferencias con la tendencia nacional, al observar la microempresa, se tienen diferencias, aún más pronunciadas, al analizar los promedios de los ingresos por concepto de trabajo.

POBREZA Y SALUD EN LA MIPE

La tasa de pobreza de los ocupados/as en la microempresa aumentó al pasar de un 7,6% el año 2006 a un 9,2% el año 2011. Esta tendencia se repite a nivel nacional, donde la tasa de pobreza aumenta de un 13,7% el año 2006 a un 14,5% el año 2011.

Cuadro 30: Situación de la pobreza en la microempresa según categoría ocupacional, año 2011

Situación	TCP ⁽¹⁾		POE ⁽²⁾		Empleado Privado		Familiar no Remunerado		Total ocupados	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indigente	20.234	1,6%	740	0,8%	5.872	0,9%	676	2,7%	27.522	1,3%
Pobre	88.634	6,8%	809	0,9%	67.137	9,8%	1.117	4,5%	157.697	7,5%
No Pobre	1.194.722	91,6%	90.533	98,3%	611.104	89,3%	22.878	92,7%	1.919.237	91,2%
Total ⁽³⁾	1.303.590	100%	92.082	100%	684.113	100%	24.671	100%	2.104.456	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Trabajador/a por cuenta propia

(2) Patrón o empleador/a

(3) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

Dentro de la microempresa, la pobreza afecta de mayor manera a los empleados/as dependientes y luego a los trabajadores/as por cuenta propia, mientras que sólo el 1,7% de los patrones/as o empleadores/as son considerados como pobres.

Cuadro31: Situación de la pobreza en la microempresa, años 2006 a 2011

Situación	2006	%	2009	%	2011	%
Indigente	32.163	1,4%	36.304	1,6%	27.522	1,3%
Pobre	143.072	6,2%	155.343	7,0%	157.697	7,5%
No Pobre	2.125.287	92,4%	2.036.558	91,4%	1.919.237	91,2%
Total (1)	2.300.522	100%	2.228.205	100%	2.104.456	100%

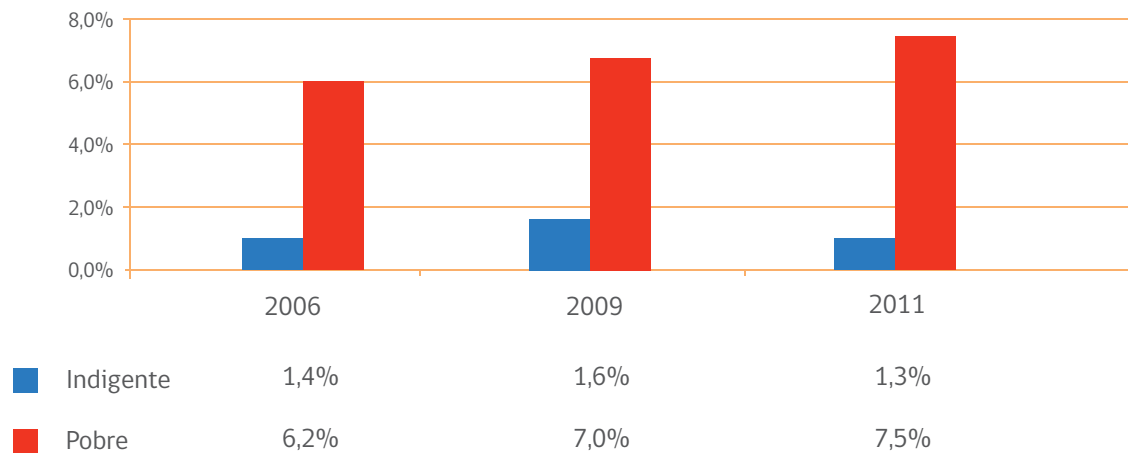
Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

En el gráfico 5, se observa la evolución de la pobreza en la microempresa. La indigencia, al año 2011, se encontró en su nivel más bajo llegando al 1,3%, mientras que hubo un aumento constante, llegando a un 7,5% el año 2011.

En el caso de las mujeres en la microempresa, se tiene que al año 2011, un 9,1% de ellas se encontraba en situación de pobreza, porcentaje que es relativamente idéntico al del total de la microempresa.

Gráfico 5: Evolución de la pobreza en la microempresa años 2006 a 2011



Fuente: Elaboración propia sobre la fuente de SII y CASEN 2006, 2009 y 2011.

Cuadro32: Situación de la pobreza de las mujeres en la microempresa, año 2011

Situación	TCP(1)		POE(2)		Empleado Privado		Familiar no Remunerado		Total General	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indigente	8.679	1,7%	239	0,7%	1.943	0,8%	480	3,4%	11.341	1,4%
Pobre	42.487	8,4%	226	0,6%	19.167	7,7%	604	4,3%	62.484	7,7%
No Pobre	456.652	89,9%	35.763	98,7%	229.435	91,6%	12.831	92,2%	734.681	90,9%
Total (3)	507.818	100%	36.228	100%	250.545	100%	13.915	100%	808.506	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Trabajador/a por cuenta propia

(2) Patrón/a o empleador/a

(3) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

Para la pequeña empresa, se tienen indicadores bastante distintos. Sólo un 6,7% de los ocupados en este sector, se encontraban en situación de pobreza con un 0,5% siendo indigentes al año 2011.

Cuadro33: Situación de la pobreza en la pequeña empresa según categoría ocupacional, año 2011

Situación	TCP(1)		POE(2)		Empleado Privado		Familiar no Remunerado		Total General	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indigente	-	-	68	0,3%	4.112	0,6%	-	-	4.180	0,5%
Pobre	-	-	121	0,5%	47.364	6,3%	-	-	47.485	6,2%
No Pobre	-	-	22.443	99,2%	695.384	93,1%	493	100%	718.320	93,3%
Total (3)	-	-	22.632	100%	746.860	100%	493	100%	769.985	100%

Fuente: Elaboración propia, con base en la encuesta CASEN 2011

(1) Trabajador/a por cuenta propia

(2) Patrón/a o empleador/a

(3) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría del cuadro 19 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente

Cuadro 34: Evolución del número de participantes de los sistemas de salud en la microempresa

Situación	2006	%	2009	%	2011	%
Indigente (1)	793.625	34,5%	794.299	35,6%	854.388	40,6%
Sistema público (2)	962.732	41,8%	992.481	44,5%	887.492	42,2%
Isapres	187.161	8,1%	191.241	8,6%	175.189	8,3%
Particular	276.721	12%	169.488	7,6%	137.796	6,5%
Otro (3)	80.458	3,5%	80.696	3,6%	49.591	2,4%
Total (4)	2.300.697	100%	2.228.205	100%	2.104.456	100%

Fuente: Elaboración propia en base de las encuestas CASEN años 2006, 2009 y 2011.

(1) Sistema Público FONASA grupo A

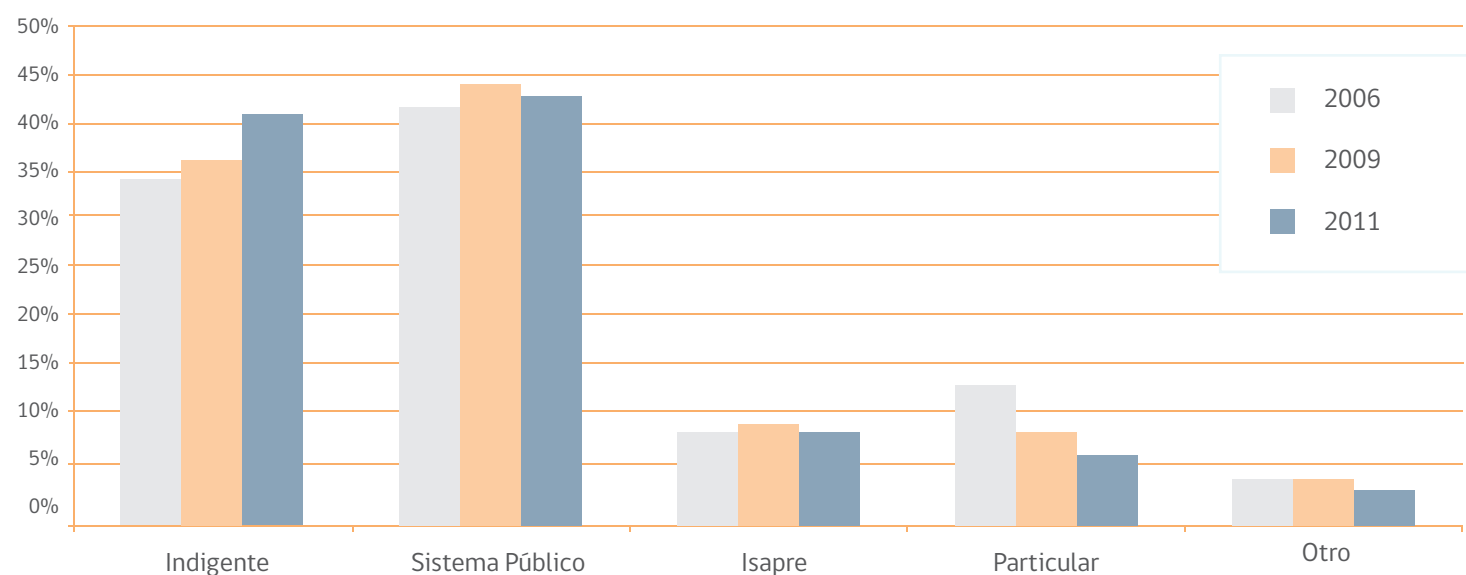
(2) Sistema Público FONASA grupos B, C, D además de los que no sabían a qué grupo de FONASA pertenecían.

(3) FFAA y del Orden, otros sistemas y no saben.

(4) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría ocupacional del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.



Gráfico 6 : Acceso de la microempresa al sistema de salud



Fuente: Elaboración propia en base de las encuestas CASEN 2006, 2009 y 2011.

En el caso de la salud, es pertinente prestar atención al acceso que tiene la micro y pequeña empresa al sistema. En el año 2006, un 8,1% de los ocupados/as en la microempresa cotizaba en Isapres mientras que este número llegó a un 8,3% el año 2011. Donde se observa un aumento importante es en aquellos ocupados/as que, por su situación de indigencia o pobreza, reciben atención gratuita financiada íntegramente por el Fondo Solidario de Salud.

Estos pasan de un 34,5% en el año 2006 a un 40,6% en el año 2011. Lo anterior, refleja una importante disminución en la calidad de vida de los integrantes de la microempresa. De todas maneras, un indicador positivo es la disminución del porcentaje de ocupados que no está afiliado a ningún sistema de salud (particular), quienes disminuyen de un 12% para el año 2006 a un 6,5% para el año 2001. Al observar a las mujeres, las proporciones son bastantes similares.



Cuadro 35: Evolución del número de mujeres participantes de los sistemas de salud en la microempresa

Situación	2006	%	2009	%	2011	%
Indigente (1)	257.877	30,9%	290.479	35,6%	320.244	39,6%
Sistema Público (2)	394.203	47,2%	374.068	45,9%	349.503	43,2%
Isapres	86.949	10,4%	88.134	10,8%	88.720	11%
Particular	63.046	7,6%	38.545	4,7%	33.258	4,1%
Otro (3)	32.772	3,9%	24.585	3%	16.781	2,1%
Total (4)	834.847	100%	815.811	100%	808.506	100%

Fuente: Elaboración propia en base de las encuestas CASEN años 2006, 2009 y 2011.

(1) Sistema Público FONASA grupo A.

(2) Sistema Público FONASA grupos B, C, D además de los que no sabían a qué grupo de FONASA pertenecían.

(3) FFAA y del Orden, otros sistemas y no saben.

(4) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría ocupacional del cuadro 20 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

Durante el período de análisis, se repite la disminución en el porcentaje de mujeres ocupadas en la microempresa que no se encuentran afiliadas a ningún sistema de salud y el aumento del porcentaje de mujeres ocupadas que pertenece al grupo A del Fondo Nacional de Salud. En el caso de la pequeña empresa, las proporciones de ocupados que pertenecen al grupo A de FONASA son bastante menores.

Cuadro 36: Evolución del número de mujeres participantes de los sistemas de salud en la pequeña empresa

Situación	2006	%	2009	%	2011	%
Indigente (1)	39.797	13%	32.652	11,3%	51.350	18,3%
Sistema Público (2)	194.658	63,4%	186.304	64,2%	170.981	60,9%
Isapres	57.309	18,7%	55.915	19,3%	51.139	18,2%
Particular	6.856	2,2%	6.301	2,2%	3.042	1,1%
Otro (3)	8.578	2,8%	8.831	3%	4.059	1,4%
Total (4)	307.198	100%	290.003	100%	280.571	100%

Fuente: Elaboración propia con la base de las encuestas CASEN años 2006, 2009 y 2011.

(1) Sistema Público FONASA grupo A.

(2) Sistema Público FONASA grupos B, C, D además de los que no sabían a qué grupo de FONASA pertenecían.

(3) FFAA y del Orden, otros sistemas y no saben.

(4) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría ocupacional del cuadro 18 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

Cuadro 37: Evolución del número de participantes de los sistemas de salud en la pequeña empresa

Situación	2006	%	2009	%	2011	%
Indigente (1)	138.875	15,1%	90.326	10,6%	131.884	17,1%
Sistema Público (2)	569.834	61,9%	568.333	67,0%	485.568	63,1%
Isapres	146.978	16,0%	138.890	16,4%	124.667	16,2%
Particular	39.449	4,3%	27.546	3,2%	14.290	1,9%
Otro (3)	25.704	2,8%	23.527	2,8%	13.576	1,8%
Total (4)	920.840	100%	848.622	100%	769.985	100%

Fuente: Elaboración propia en base de las encuestas CASEN años 2006, 2009 y 2011.

(1) Sistema Público FONASA grupo A

(2) Sistema Público FONASA grupos B, C, D además de los que no sabían a qué grupo de FONASA pertenecían.

(3) FFAA y del Orden, otros sistemas y no saben.

(4) La diferencia entre las cifras reportadas en esta sección con el total de cada categoría ocupacional del cuadro 19 se debe a que los entrevistados no respondieron la pregunta correspondiente.

A diferencia de la micro empresa, donde el porcentaje de participantes del grupo A de FONASA llegaba al 39,6% el año 2011, se tiene que sólo un 17,1% de personas que pertenecen al grupo A de FONASA. La gran mayoría de los ocupados en la pequeña empresa, participa de los grupos B, C y D tal y como sucede en la micro empresa. En el caso de las mujeres ocupadas en la pequeña empresa, se repite una tendencia muy similar al total de ocupados en la pequeña empresa, por lo que no se presentan diferencias notorias.



LA DINÁMICA EN LA MIPE

El sector de las empresas de menor tamaño presenta características particulares cuando se analiza la creación neta de empresas. En el cuadro 38, se puede observar lo acontecido durante el período de análisis.

Cuadro 38: Creación neta de empresas período 2006 - 2012

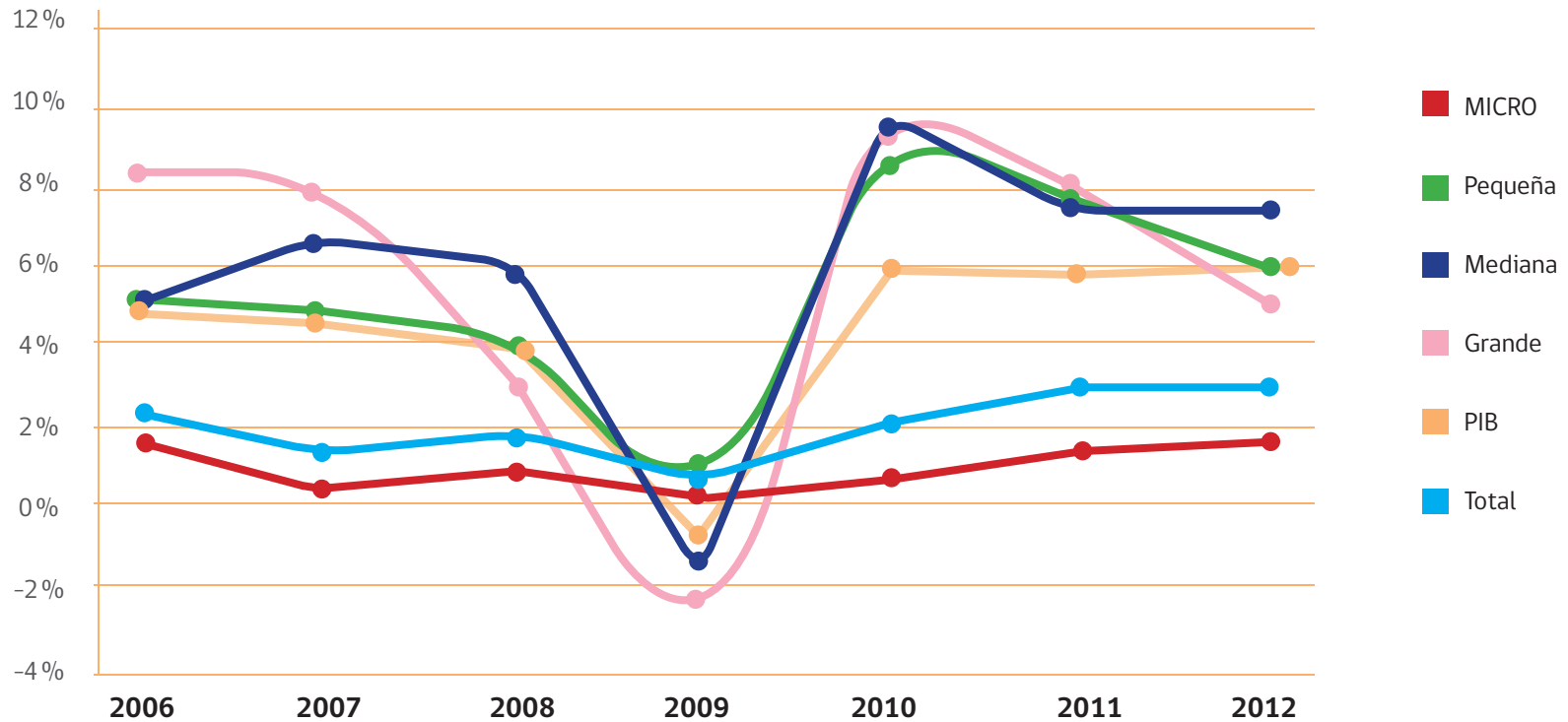
Tamaño Empresa	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Promedio Período
Micro	14 %	0,2%	0,8 %	0,1 %	0,4 %	1,5 %	1,5 %	0,9 %
Pequeña	4,9 %	5,2 %	3,9 %	0,7 %	8,3 %	7,9 %	6,2 %	5,3 %
Mediana	5,2 %	6,9%	5,5 %	-1,9%	9,6 %	8,1 %	7,3 %	5,8 %
Grande	8,3 %	8,0 %	2,9 %	-2,4%	9,4 %	8,3 %	4,7 %	5,6 %
Total	2,1 %	1,3 %	1,5 %	0,1 %	2,2 %	3,0 %	2,6 %	1,8 %

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII. http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm (actualización octubre 2013)

Durante el período de análisis, la tasa de creación neta de la microempresa es considerablemente menor que el resto de los tramos. En el caso de la microempresa, se tiene una tasa de creación neta de un 0,7% mientras que el resto posee tasas entre el 5,1% y el 5,7%.



Gráfico 7: Creación neta de empresas período 2006 - 2012



Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII. http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm (Actualización Octubre-2013) y Cuentas Nacionales de Chile 2006-2012, Banco Central.

Como se puede observar en el gráfico 7, la microempresa es el tramo más estable y aquel que se vio afectado, en menor parte, por la crisis que logró una disminución importante en la tasa de creación de empresas el año 2009. Además, cabe destacar que la micro y pequeña empresa no presentaron tasas negativas durante el año 2009.

Así mismo, la mediana y gran empresa fueron los tramos que se vieron mayormente afectados y presentaron las mayores fluctuaciones. Sin embargo, no deja de resultar preocupante que las tasas netas de creación de micro y pequeñas empresas del período 2005-2012 sean mucho menores que las del período 1999-2006, las cuales alcanzaban el 2,8% para la microempresa y el 2,5% para la pequeña empresa. Si bien queda en evidencia el efecto de la crisis del año 2009, la cual impacta negativamente en las tasas de creación neta, estas tasas

serían aún menores si no se considerara el año 2009 en el análisis realizado. En contraste, la mediana y la gran empresa poseen tasas de creación neta bastante superiores a las del período de análisis anterior (1999-2006).

Al contrastar las tasas de crecimiento de la MIPE con el crecimiento porcentual del PIB, se observa que el ciclo económico del país muestra tendencias similares a la pequeña, mediana y gran empresa, mientras que se aleja del comportamiento de la microempresa. Esto hace sentido ya que no sería incorrecto asumir que las empresas de mayor tamaño son quienes aportan de manera más significativa al desarrollo de este indicador económico, dado sus altos volúmenes de venta.

CAPÍTULO II

RECURSOS PÚBLICOS DE FOMENTO PRODUCTIVO

Los recursos públicos de fomento productivo son aquellos que el Estado destina para facilitar el proceso de creación de nuevas empresas, y en el caso aquellas que ya se encuentran establecidas, puedan crecer, innovar y generar productos y/o servicios con valor económico. Si están bien diseñados, los instrumentos de fomento productivo no representan un gasto sino una inversión para la sociedad. Los programas de fomento productivo, tienen por objetivo, mejorar la competitividad de las empresas, su productividad, capacidad emprendedora y de innovación con el fin de contribuir al bienestar de la población. La creación de empleo, una mayor equidad y la disminución de la pobreza, son expresión directa de políticas públicas de desarrollo productivo.

LA RED DE FOMENTO PRODUCTIVO

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

- Facilitar el acceso al financiamiento.
- Facilitar herramientas para el emprendimiento femenino.
- Promover la innovación y la transferencia tecnológica.
- Desarrollar la capacidad emprendedora.
- Capacitar a emprendedores/as y los trabajadores/as en las empresas.
- Facilitar el acceso y crear nuevos mercados.
- Mejorar la integración de las empresas de menor tamaño en las cadenas de valor.
- Estimular la exportación.
- Promover la diversificación económica.
- Facilitar el acceso a la información.
- Estimular la asociatividad.
- Incluir a grupos más vulnerables en procesos productivos formales.
- Desarrollar la economía local.

Entre otros objetivos menos directos, pero que impactan positivamente emprendedores/as y micro y pequeños empresarios/as.

Para llevar a cabo los objetivos antes mencionados, se cuenta con la Red de Fomento Productivo que pone a disposición de los/as emprendedores/as y de los micro y pequeños/as empresarios/as, una serie de herramientas y servicios para que lleven adelante sus ideas y tengan éxito en sus negocios.



Los organismos que actualmente están directamente involucrados en actividades de fomento productivo son:

I. MINISTERIO DE AGRICULTURA

<http://www.minagri.gob.cl>

A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio de Agricultura son:

a. Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) <http://www.indap.gob.cl/>:

Su objetivo es fomentar y apoyar el desarrollo productivo y sustentable de un determinado sector de la agricultura chilena: la pequeña agricultura, conformada por campesinas/os, pequeñas/os productoras/es y sus familias, entre otros.

b. Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) <http://www.sag.gob.cl/>:

Es el organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales. Además, tiene injerencia en el control de importaciones que puedan afectar y/o dañar la agricultura de nuestro país.

c. Corporación Nacional Forestal (CONAF) <http://www.conaf.cl/>:

Es una entidad de derecho privado dependiente del Ministerio de Agricultura, cuya principal tarea es administrar la política forestal de Chile y fomentar el desarrollo del sector a través de diferentes herramientas de fomento productivo.

d. Comisión Nacional de Riego (CNR) <http://www.cnr.cl/>:

Es una persona jurídica de derecho público, creada en septiembre de 1975, con el objeto de asegurar el incremento y mejoramiento de la superficie regada del país. A partir de 1985, se incorporó a sus funciones la administración de la Ley 18.450 que fomenta las obras privadas de construcción, reparación de obras de riego y drenaje, y promueve el desarrollo agrícola de los productores de las áreas beneficiadas.

e. Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA) <http://www.inia.cl/>:

La misión de INIA es generar y transferir conocimientos y tecnologías estratégicas a escala global para producir innovación y mejorar la competitividad en el sector agroalimentario. El Instituto de Investigaciones Agropecuarias es la principal institución de investigación del ramo en Chile.

f. Fundación para la Innovación Agraria (FIA) <http://www.fia.gob.cl/>:

Tiene como rol el fomento de la innovación del Ministerio de Agricultura. Centra su quehacer en promover la cultura y los procesos de innovación. Para ello, apoya iniciativas y programas innovadores, genera estrategias, transfiere información y resultados de proyectos, entre otros.



II. MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y TURISMO

<http://www.economia.gob.cl>

A través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), el Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), La Subsecretaría de Pesca, el Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR) y el Consejo de Producción Limpia (CPL). A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio de Economía son:

a. Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) <http://www.corfo.cl/>:

Es un organismo ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de mayores oportunidades.

b. Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) <http://www.sercotec.cl/>:

Institución que tiene como misión promover y apoyar iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas, fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios/as, apoyar a emprendedores/as, a través de una serie de herramientas de fomento que apoyan a diferentes segmentos.

c. Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA) <http://www.sernapesca.cl/>:

El objetivo de SERNAPESCA es fiscalizar el cumplimiento de las normas pesqueras y de acuicultura, proveer servicios para facilitar su correcta ejecución y realizar una gestión sanitaria eficaz, a fin de contribuir a la sustentabilidad del sector y a la protección de los recursos hidrobiológicos y su medio ambiente. Además, el programa entrega apoyo a diversas actividades de pesca artesanal.

d. Subsecretaría de Pesca (Subpesca) <http://www.subpesca.cl/>:

La misión de la Subsecretaría de Pesca es regular y administrar la actividad pesquera y de acuicultura a través de políticas, normas y medidas de administración, sustentadas en informes técnicos fundamentados en investigación científica y, en variables de carácter social y económico, con enfoque participativo y territorial para el desarrollo sustentable de la actividad pesquera y la acuicultura nacional.

e. Servicio Nacional de Turismo (SERNATUR) <http://www.sernatur.cl/>:

La misión de SERNATUR es ejecutar la Política Nacional de Turismo mediante la implementación de planes y programas que incentiven la competitividad y participación del sector privado, el fomento, la promoción y difusión de los destinos de nuestro país. Además del resguardo del desarrollo sustentable del turismo, que beneficie a los visitantes, nacionales y extranjeros, prestadores de servicios turísticos, comunidades y al país, en su conjunto.





f. Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (INAPI): <http://www.inapi.cl/>:

Es el organismo encargado de la administración y atención de los servicios de la propiedad industrial en Chile. Le corresponde, asimismo, promover la protección que brinda la propiedad industrial y difundir el acervo tecnológico y la información de que dispone. INAPI contribuye a la estrategia de innovación impulsada por el Gobierno de Chile, generando sistemas eficientes para el uso y protección de los derechos de propiedad industrial, promoviendo la innovación, el emprendimiento y la transferencia de conocimiento a la comunidad.



g. Consejo de Producción Limpia (CPL) <http://www.cpl.cl/>:

El Consejo Nacional de Producción Limpia se define como una instancia de diálogo y acción conjunta entre el sector público, la empresa y sus trabajadores/as, con el fin de difundir y establecer un enfoque de la gestión ambiental que coloca el acento en la prevención de la contaminación, más que en su control final.

III. MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

<http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl>

A través del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), la Corporación de Desarrollo Indígena (CONADI), Servicio Nacional de Discapacidad (SENADIS) e Instituto Nacional de la Juventud (INJUV).

A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio de Desarrollo Social son:

a. Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) <http://www.fosis.cl/>:

El FOSIS apoya a las personas en situación de pobreza o vulnerabilidad que buscan mejorar su condición de vida. Según sus necesidades, implementa programas de fomento en tres ámbitos: emprendimiento, trabajo y habilitación social. Su misión es "Trabajar con sentido de urgencia para erradicar la pobreza y disminuir la vulnerabilidad en Chile".



b. Corporación de Desarrollo Indígena (CONADI) <http://www.conadi.gob.cl/>:

La Corporación de Desarrollo Indígena tiene como objetivo promover, coordinar y ejecutar la acción del Estado en favor del desarrollo integral de las personas y comunidades indígenas, especialmente en lo económico, social y cultural. Además de impulsar su participación en la vida nacional, a través de la coordinación intersectorial, el financiamiento de iniciativas de inversión, emprendimiento y la prestación de servicios y asesorías.



c. Servicio Nacional de Discapacidad (SENADIS) <http://www.senadis.gob.cl/>:

SENADIS cuenta con una línea de desarrollo inserta en el marco de concursos de proyectos. Se busca impulsar el desarrollo de emprendimientos o negocios que permitan a las personas con discapacidad y a sus familias, desplegar su potencial emprendedor, incentivando la promoción de oportunidades empresariales y generación de negocios. El emprendimiento se ha constituido en una alternativa laboral con buena acogida y desarrollo tanto para las personas con discapacidad como para sus familias directas.





d. Instituto Nacional de la Juventud (INJUV) <http://www.injuv.gob.cl/>:

Por otra parte el INJUV tiene herramientas de fomento para apoyar el emprendimiento e innovación social, incentivando a los jóvenes la creación de ideas novedosas para ayudar a superar la pobreza en el país.

IV. MINISTERIO DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL

<http://www.mintrab.gob.cl>

A través del Servicio de Capacitación y Empleo (SENCE).

A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio del Trabajo y Previsión es:

a. Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) <http://www.sence.gob.cl/>:

El objetivo de SENCE es contribuir a aumentar la competitividad de las empresas y la empleabilidad de las personas a través de la aplicación de políticas públicas e instrumentos para el mercado de la capacitación e intermediación laboral, que propenda al desarrollo de un proceso de formación permanente.



V. MINISTERIO DE EDUCACIÓN

<http://www.mineduc.cl>

A través de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT) y Chile Califica.

A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio de Educación son:

a. Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT) <http://www.conicyt.cl/>:

Se orienta hoy por dos grandes objetivos o pilares estratégicos: el fomento de la formación de capital humano y el fortalecimiento de la base científica y tecnológica del país.



b. Chile Califica <http://www.chilecalifica.cl/>:

Institución que coordina las distintas modalidades de estudio a través de las cuales el Ministerio de Educación entrega servicios educativos a las personas que se encuentran fuera del sistema regular de educación y que requieren nivelar, validar, reconocer y certificar estudios básicos o medios.

VI. MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

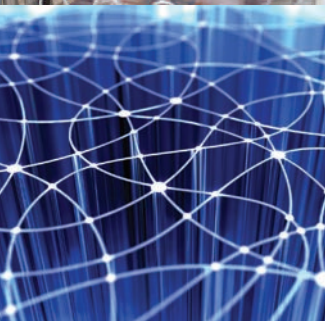
<http://www.minrel.gob.cl>

A través de PROCHILE, entidad especializada en la promoción de las exportaciones

A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio de Relaciones Exteriores es:

a. Programa de Fomento de Exportaciones Chilenas (PROCHILE) <http://www.prochile.gob.cl/>:

Encargado de promover las exportaciones de productos y servicios del país, asociatividad y capacitación, además de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y al fomento del turismo.





VII. MINISTERIO DEL INTERIOR Y SEGURIDAD PÚBLICA

<http://www.interior.gob.cl>

A través de La Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE).

A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio del Interior y Seguridad Pública es:

a. La Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE) <http://www.subdere.gob.cl/>:

Se crea en 1984 y, por mandato legal, tiene las funciones de coordinar, impulsar y evaluar el desarrollo regional. A la vez, debe colaborar en las funciones de modernización y reforma administrativa del Estado. Por otra parte, administra parte del Fondo Nacional de Desarrollo Regional para proyectos de inversión en fomento productivo de iniciativa de los gobiernos regionales y/o locales.



VIII. MINISTERIO DE MINERÍA

<http://www.minmineria.gob.cl>

A través de su Programa de Fomento de la Pequeña y Mediana Minería, y las actividades de fomento a la minería que realiza la Empresa Nacional de Minería (ENAMI) y la Subsecretaría de Minería.

A continuación, una síntesis de los programas desarrollados por instituciones pertenecientes al Ministerio de Minería son:

a. Empresa Nacional de Minería (ENAMI) <http://www.enami.cl/>:

El fomento minero contempla el financiamiento de herramientas que propendan al desarrollo sustentable del sector. Dentro de las herramientas de fomento con que ENAMI cuenta está el reconocimiento de reservas, asesoría en la preparación y evaluación de proyectos, capacitación técnica, de seguridad, medio ambiente y la asignación de recursos crediticios para apoyar la puesta en operación de proyectos viables, incluyendo apoyo al equipamiento, desarrollo de las faenas, capital de trabajo y emergencias.



b. Subsecretaría de Minería <http://www.minmineria.gob.cl/>:

El objetivo de la Secretaría de Minería es diseñar, difundir y fomentar políticas mineras de nuestro país, que incorporen la sustentabilidad y la innovación tecnológica, a fin de maximizar el aporte sectorial al desarrollo económico, ambiental y social del país.

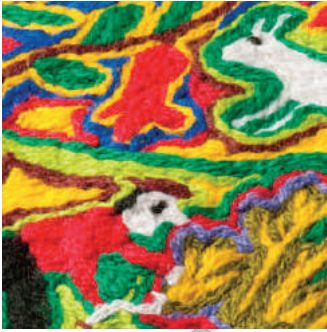


IX. SERVICIO NACIONAL DE LA MUJER (SERNAM)

<http://portal.sernam.cl>

La misión de SERNAM es diseñar, proponer y coordinar políticas, planes, medidas y reformas legales a través, y en conjunto, con los distintos ministerios y servicios, conducentes a garantizar y visibilizar la igualdad de derechos y oportunidades entre hombres y mujeres, incorporando en la agenda pública las problemáticas que afectan a la mujer y la familia.





X. CONSEJO NACIONAL DE LA CULTURA Y DE LAS ARTES (CNCA)

<http://www.cultura.gob.cl>

Busca promover un desarrollo cultural armónico, pluralista y equitativo entre los habitantes del país, a través del fomento y difusión de la creación artística nacional; así como de la preservación, promoción y difusión del patrimonio cultural chileno, adoptando iniciativas públicas que estimulen una participación activa de la ciudadanía en el logro de tales fines.



XI. OTRAS INSTITUCIONES

Existen otras instituciones que forman parte de la Red de Fomento Productivo como lo son el Banco Estado y la Fundación de la Promoción y el Desarrollo de la Mujer (PRODEMU).

a. Banco Estado <http://www.bancoestado.cl/>:

Es el único banco comercial estatal de Chile. Presta servicios financieros a particulares y empresas. Dentro de sus filiales se puede encontrar a Banco Estado Microempresas, la cual entrega servicios financieros desarrollados específicamente para este segmento.

b. Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Mujer (PRODEMU) <http://www.prodemu.cl/>:

Tiene como objetivo habilitar y entregar herramientas a mujeres en situación de vulnerabilidad social, a través de una estrategia educativa y de gestión, con perspectiva de género y con el objeto de promover su empoderamiento, el acceso, mantención y progreso dentro del mercado laboral y ejercicio de una ciudadanía activa.



LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL FOMENTO PRODUCTIVO

El Gobierno de Chile ha presentado importantes aumentos en los presupuestos destinados al fomento productivo. En el caso de las principales instituciones de la red, se puede observar un aumento de un 70% en los montos utilizados en transferencias corrientes y de capital.

En particular, el Presidente de la República, Sebastián Piñera, tomó la decisión de llevar a cabo un plan de emergencia que entregó subsidios a las MIPES de las zonas afectadas por el terremoto. En el caso de SERCOTEC, esto se plasmó en un aumento de presupuesto aproximado, de 10 mil millones de pesos.

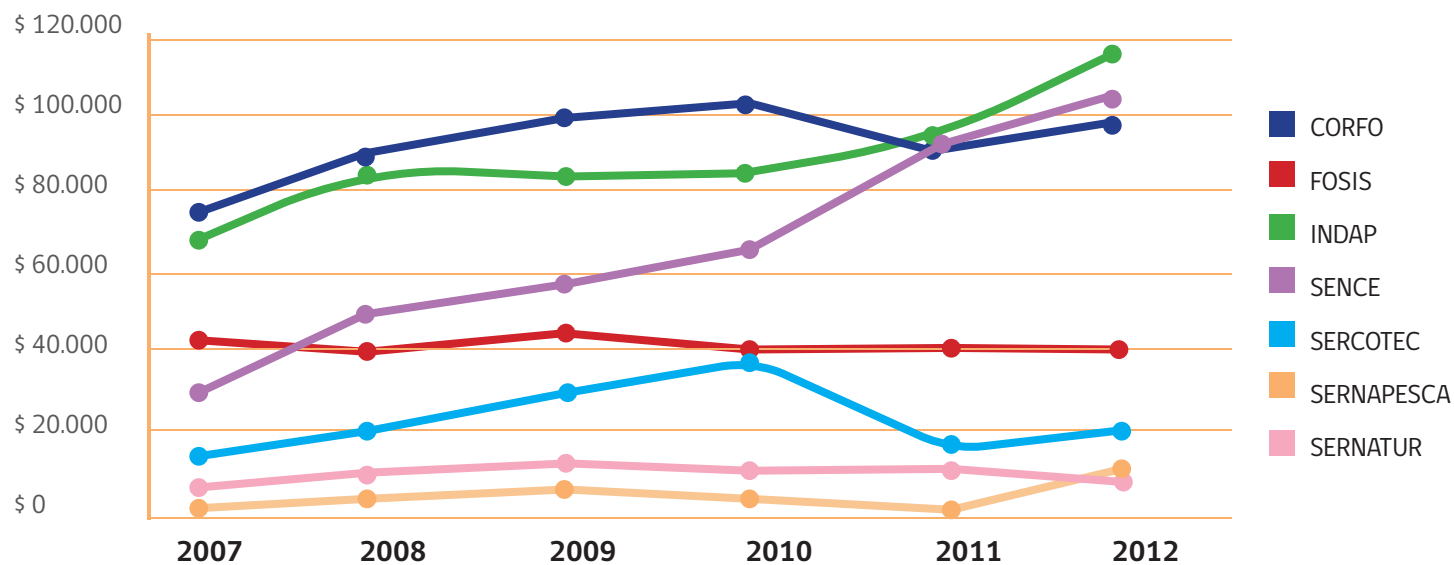
Cuadro 39: Transferencias corrientes y de capital de las principales instituciones de la red de fomento 2007 a 2012 (miles de millones de pesos)

INSTITUCIÓN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	TOTAL POR INSTITUCIÓN
CORFO	\$75.846	\$87.407	\$98.728	\$100.913	\$89.924	\$95.574	\$548.392
FOSIS	\$38.744	\$38.457	\$42.892	\$40.782	\$40.175	\$41.651	\$242.700
INDAP	\$68.558	\$86.786	\$84.067	\$83.208	\$92.899	\$117.020	\$532.538
SENCE	\$27.891	\$45.834	\$53.761	\$64.024	\$89.150	\$100.724	\$381.384
SERCOTEC	\$15.108	\$19.858	\$26.653	\$37.381	\$16.175	\$20.303	\$135.478
SERNAPESCA	\$1.369	\$1.609	\$3.803	\$3.646	\$1.854	\$13.588	\$25.869
SERNATUR	\$5.954	\$5.732	\$8.706	\$8.231	\$10.672	\$9.501	\$48.798
TOTAL	\$235.478	\$287.692	\$320.619	\$340.195	\$342.860	\$400.372	\$1.927.215

Fuente: Informes de Ejecución Trimestral, Dirección de Presupuestos, Ministerio de Hacienda.

INDAP y CORFO son las instituciones que presentaron volúmenes más altos en sus transferencias, mientras que los servicios SERNAPESCA y SERNATUR son las instituciones con menores volúmenes de transferencias. En particular, llama la atención la estabilidad del presupuesto que presenta FOSIS, una institución fuertemente ligada a la eliminación de la pobreza del país a través del trabajo, la habilitación social y lo más importante, en este contexto, el fomento al emprendimiento. Además, CORFO, SENCE y SERCOTEC presentan notorias ampliaciones en sus presupuestos durante el año 2010. Estas acentuaciones se realizaron en pos de reconstruir el entramado económico social del cual se hacen cargo las MIPES en nuestro país. Finalmente, vale la pena mencionar que SERCOTEC y FOSIS son las únicas instituciones que focalizan la gran mayoría de su presupuesto en la MIPE y además, SERCOTEC sólo lo hace a través de programas de fomento productivo.

Gráfico 8: TRANSFERENCIAS CORRIENTES Y DE CAPITAL DE LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES DE LA RED DE FOMENTO 2007 A 2012 (miles de millones de pesos)



CAPITAL ABEJA

Desde el año 2012, el Capital Semilla de SERCOTEC, presenta una nueva modalidad para el programa, que ha tomado el nombre de Capital Abeja, y que se establece como un apoyo concreto para el fortalecimiento de las empresas de menor tamaño y emprendimientos liderados por mujeres.

Este fondo concursable busca promover, tanto la creación de nuevos negocios, como el fortalecimiento de aquellos que están en etapa inicial de mujeres emprendedoras y empresarias. Esto se realiza, entregando subsidios entre \$500.000 y \$1.500.000 en el caso de Capital Abeja Emprendimiento, y entre \$1.000.000 y \$3.000.000 en el caso de Capital Abeja Empresa.

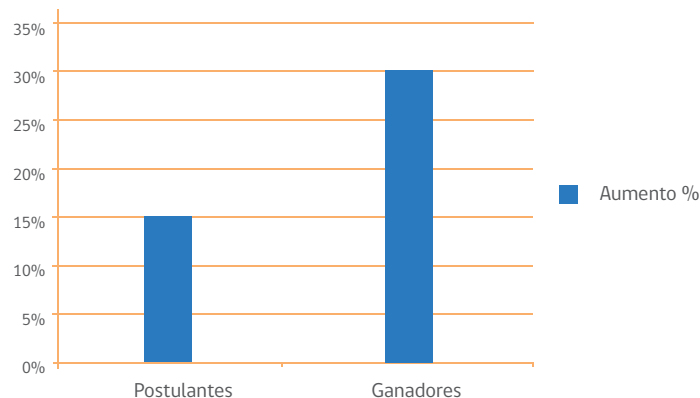


Cuadro 40: Postulaciones y ganadoras Capital Abeja 2012 - 2013

Año	2012	2013
Postulantes	40.586	47.206
Ganadoras	2.024	2.635

Fuente: SERCOTEC

Gráfico 9: Aumento Porcentual en Postulaciones y Ganadoras Capital Abeja 2012 - 2013



Entre los años 2012 y 2013 se presentó un aumento del 16% en las postulaciones, mientras que el presupuesto del año 2013 permitió premiar a 611 proyectos más que el año anterior, representando un aumento del 30% en las ganadoras del programa.

Durante los 2 años de funcionamiento que posee el programa, la postulación se ha realizado a través de la página web de SERCOTEC, apuntando a disminuir la brecha digital que existe en el sector MIPE, al incentivar el uso módulos de postulación online para el acceso al programa.

Cuadro 41: Subsidio promedio Capital Abeja 2013

Región	Emprendimiento L1 Idea de negocio	Emprendimiento L2 Empresas <1 año	Empresa
I Región de Tarapacá ⁽¹⁾	\$ 1.777.930	\$ 1.784.757	\$ 5.099.037
II Región de Antofagasta	\$ 1.416.667	\$ 1.366.903	\$ 2.581.565
II Región de Atacama	\$ 1.344.870	\$ 1.433.333	\$ 2.734.584
IV Región de Coquimbo	\$ 1.331.573	\$ 1.389.384	\$ 2.583.528
V Región de Valparaíso	\$ 1.347.408	\$ 1.403.397	\$ 2.665.895
VI Región del Libertador General Bernardo O'Higgins	\$ 1.392.806	\$ 1.462.500	\$ 2.791.258
VII Región del Maule	\$ 1.293.079	\$ 1.361.300	\$ 2.726.515
VIII Región del Biobío	\$ 1.337.410	\$ 1.435.344	\$ 2.856.614
IX Región de La Araucanía	\$ 1.371.642	\$ 1.447.845	\$ 2.620.269
X Región de Los Lagos	\$ 1.336.269	\$ 1.338.548	\$ 2.681.913
XI Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	\$ 1.313.562	\$ 1.427.206	\$ 2.518.124
XII Región de Magallanes y la Antártica Chilena	\$ 1.331.066	\$ 1.415.000	\$ 2.826.084
XIII Región Metropolitana	\$ 1.334.233	\$ 1.377.031	\$ 2.769.057
XIV Región de Los Ríos	\$ 1.393.158	\$ 1.377.785	\$ 2.585.131
XV Región de Arica y Parinacota	\$ 1.452.679	\$ 1.494.504	\$ 2.882.222
Promedio nacional	\$ 1.357.626	\$ 1.413.063	\$ 2.780.308

Fuente: SERCOTEC

(1) Tarapacá apalancó los subsidios con montos del Fondo Nacional de Desarrollo Regional. Gracias a esto, pudieron entregar recursos con montos mayores.

Al analizar los montos de subsidio promedio, por región, se observa que a excepción de la Región de Tarapacá, el resto de las regiones tienen promedios bastante uniformes aunque la Región de Arica-Parinacota es la que presenta los montos promedios máximos para las 3 líneas. En el caso de los montos promedios mínimos, éstos se pueden encontrar en las Regiones del Maule, Los Lagos y Aysén para Emprendimiento L1, Emprendimiento L2 y Empresa, respectivamente



CARACTERIZACIÓN DE EL/LA EMPRENDEDOR/A

Latinoamérica es considerado una zona geográfica con los mayores niveles de emprendimiento. Dentro de ese contexto, Chile se destaca por su alto porcentaje de participación en las actividades emprendedoras. El aumento de la participación va desde un 15,7% el año 2002 a un 23,4% el año 2012, siendo una de las más altas de la región. Uno de los factores que gatillan este aumento es el impulso entregado a través de políticas de gobierno, donde la disponibilidad de fondos, asesorías y disminución de barreras para emprender, ha generado un ambiente propicio para los nuevos negocios.

CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL EMPRENDEDOR

Muchas incógnitas surgen acerca del perfil del emprendedor/a: ¿Se nace o se hace?, ¿Qué lo motiva a emprender?, ¿Cuáles son sus fortalezas y sus debilidades?, ¿En qué contexto se desenvuelven?, ¿Cuál es su nivel educacional?, entre otras muchas preguntas. Para comenzar a describir el perfil de un emprendedor/a, tomamos la base de donde nace este término, que se empieza a escuchar a finales del siglo XIX, cuando la atención de los economistas se centró en el estudio de las capacidades para los negocios, y en los factores que determinaban un tipo de beneficio que, hasta ese momento, había sido deficientemente estudiado. De esta manera, surge la figura del emprendedor/a.

Posterior a ello, varios autores comienzan a estudiar las características de quien cumplía el rol de emprendedor/a. Uno de los autores más recurridos es Frank Knight, quien define al emprendedor/a como “la persona que afronta la incertidumbre. Para él, todos los valores económicos en el mundo, son resultado de la actividad humana anterior liderada por los emprendedores, quienes asumen un compromiso socio-ético esencial con su propia libertad⁷”

Otro de los referentes, al momento de definir el perfil de un emprendedor/a, es Joseph Schumpeter quien manifiesta

que “los/as emprendedores/as son innovadores/as que implementan el cambio en los mercados, a través de la realización de nuevas combinaciones que pueden tomar varias formas: la introducción de un nuevo bien y/o nueva calidad del mismo; la introducción de un nuevo método de producción; la apertura de un nuevo mercado; la conquista de una nueva fuente de abastecimiento de materiales y/o sus partes; la creación de una nueva organización o la reorganización de una ya existente⁸”.



⁷ TARAPUEZ CHAMORRO, EDWIN; ZAPATA ERAZO, JAIRO ANDRÉS and AGREDA MONTENEGRO, ESPERANZA KNIGHT Y SUS APORTES A LA TEORÍA DEL EMPRENDEDOR. *estud.gerenc.* [online]. 2008, vol.24, n.106 [cited 2013-11-14], pp. 83-98. Available from: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232008000100005&lng=en&nrm=iso>. ISSN 0123-5923.

⁸<http://www.dadesemprendedor>

Como se visualiza, ambos autores hacen referencia a la importancia que tiene el/la emprendedor/a en nuestra sociedad, principalmente como precursor de cambios que generan un impacto en la economía y las personas, adquiriendo un rol determinante en el avance de un país. Los/as emprendedores/as son generadores de riqueza, empleo e innovación, dinamizan el sector privado y contribuyen al crecimiento económico⁹.

Por otra parte, al momento de profundizar en las características, desde la perspectiva actitudinal y psicológica, existen dieciséis variables sustentadas en una serie de autores¹⁰ que explican el perfil de un/a emprendedor/a. Algunas de las principales características del emprendedor/a se detallan a continuación.

1.	Identificación de oportunidades
2.	Proactividad
3.	Creatividad
4.	Visión
5.	Habilidades Administrativas
6.	Trabajo en Equipo
7.	Participación
8.	Comunicación
9.	Liderazgo
10.	Adaptabilidad
11.	Sentido de Riesgo
12.	Confianza
13.	Constancia
14.	Compromiso
15.	Pasión
16.	Motivación

Las actitudes emprendedoras son el grado en que las personas piensan que hay buenas oportunidades para comenzar un negocio, o el grado en que asignan un alto estatus y reconocimiento a los/as emprendedores/as. Otras actitudes relevantes podrían incluir el nivel de riesgo que la persona está dispuesta a soportar y la percepción que ésta tiene de sus propias habilidades, conocimientos y experiencia en la creación de un negocio¹¹. Las actitudes hacia el emprendimiento son importantes porque expresan la preparación general de la población hacia los/as emprendedores/as y su actividad. Es importante, para los países, tener personas que puedan reconocer valiosas oportunidades de negocio y que perciban, en sí mismas, la existencia de habilidades requeridas para explotar dichas oportunidades. Además, si las actitudes hacia el emprendimiento son positivas esto generará apoyo, recursos financieros y beneficios de la red para aquellos que son realmente emprendedores/as y quieren comenzar un negocio¹².

Las variables antes mencionadas sólo son una referencia al momento de definir el perfil de un/a emprendedor/a, ya que éstas pueden variar dependiendo de la ubicación geográfica, el nivel educacional o el entorno, entre otros factores; así lo manifiesta el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), donde menciona que un espíritu emprendedor/a es un aspecto omnipresente de la acción humana, pero que su manifestación depende del entorno institucional¹³. Por otra parte, las características antes mencionadas, se pueden desarrollar a lo largo del continuo proceso del emprendimiento.



⁹<http://negocios.udd.cl/files/2011/10/MUJER-Y-CREACION-DE-EAI-COMPLETO-SIN-TRAZAR-FINAL.pdf>

¹⁰ Cabana-Villca, Ricardo, Cortes-Castillo, Ivan, Plaza-Pasten, Diego, Castillo-Vergara, Mauricio, & Alvarez-Marin, Alejandro. (2013). Análisis de Las Capacidades Emprendedoras Potenciales y Efectivas en Alumnos de Centros de Educación Superior. Journal of technology management & innovation, 8(1), 65-75. Recuperado en 14 de noviembre de 2013, de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-27242013000100007&lng=es&tlng=es. 10.4067/S0718-27242013000100007.

¹¹ GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR 10 años del proyecto GEM en Chile. Primera Edición. 2013

¹² GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR 10 años del proyecto GEM en Chile. Primera Edición. 2013

¹³Baumol 1990, Boettke y Coyne 2003.

A continuación se analizan algunas fuentes nacionales, para poder determinar el perfil actual del emprendedor/a en Chile.

PERFIL EMPRENDEDOR/A NACIONAL

Para poder entender el perfil del emprendedor/a chileno/a, se toma como base la información de la segunda Encuesta de Longitudinal de Empresas 2011 (ELE) y el Perfil Socioeconómico de los Emprendedores/as en Chile, Encuesta CASEN 2011 y el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Chile, entre otros estudios a los cuales se hace referencia.

¿Qué los motiva a emprender?

En Chile, según la encuesta GEM, desde el 2005 al 2012, existe un crecimiento exponencial de la intención de crear nuevos negocios. El principal motivo para emprender en Chile, es el deseo de tener una empresa propia y tomar decisiones de manera autónoma. Este grupo representa el 42% de los/as emprendedores/as. La segunda razón, de mayor importancia, es la “tradición familiar” con un 21%. Entre ambas motivaciones no se diferencia el tamaño de la empresa. Sin embargo, en nuestro país durante los diez últimos años, el porcentaje de la población adulta que manifiesta miedo al fracaso, como impedimento a emprender, es alrededor de un 20% al 30%.

Por otra parte, el emprendimiento por necesidad, que corresponde a las alternativas “fui despedido/a”, “no logró trabajo asalariado” o “complementar el ingreso familiar”, es un factor recurrente. Además, si se observa la cifra desde el tamaño de la empresa, un 23% de los/as microempresarios/as inició su actividad por necesidad, cifra que disminuye a un 12% para las pequeñas empresas, un 6% para las medianas empresas y un 3% para las grandes empresas.

Cabe decir que un 52% de los/as emprendedores/as ha tenido otros negocios en el pasado, presentando diferencias por tamaño de empresa. Un 48% de los/as microempresarios/as ha tenido otro negocio, mientras que un 75% de los/as dueños/as de grandes empresas ha emprendido antes.

Finalmente, cuando se **desglosa esta cifra por género**, se observa que el 42% de las mujeres emprende por necesidad de complementar el ingreso familiar, a diferencia de los hombres que lo hacen, principalmente, por tradición familiar y/o nuevas oportunidades de

negocio. Entonces, si se agrupan las motivaciones, se tiene que los hombres emprenden para independizarse y las mujeres, por necesidad.

¿En qué segmento se concentran y cuál es su nivel educacional?

Los/as emprendedores/as en nuestro país se concentran en el quintil V, representando al 33%, mientras que el quintil I posee un 12% del total. Por otra parte, un 40% de los/as emprendedores/as generan empleo, lo cual sube conforme aumenta el quintil de ingreso.

Si, contrastamos lo anterior con los niveles de educación, es posible apreciar grandes diferencias, siendo los quintiles de menores ingresos los que agrupan a la mayor cantidad de emprendedores/as sin educación y con educación básica, mientras que en los quintiles de mayores ingresos prevalece la educación media y superior.

Si ponemos el emprendimiento como una elección profesional, llegamos a que, casi, el 70% de las personas declaran que lo consideran una alternativa viable.



¿Generación de empleo y sueldo promedio?

El ingreso promedio de los/as emprendedores/as del quintil I es de \$121.026, mientras que en el quintil V se percibe un ingreso promedio de \$1.281.713.

Por otra parte los/as emprendedores/as que contratan trabajadores/as son un 34% en el quintil I y un 57% en el quintil V.

¿Cómo se financian y qué instrumentos públicos ocupan?

Cuando se analizan las fuentes de financiamiento, el 76% de los y las emprendedores/as financió inicialmente su negocio con recursos propios, y esto se explica porque parte importante de ellos/as declara no tener acceso al crédito y los/as que tienen, ocupan mecanismos como tarjetas de casas comerciales o supermercados. Un 10% lo hizo con créditos bancarios y otro 10% con préstamos de terceros, entre otros.

Cuando contrastamos esta información con el acceso a instrumentos de fomento, las instituciones más reconocidas son FOSIS con un 45%; INDAP con un 37%; SERCOTEC con un 23%; y SENCE con un 20%. Ahora bien, al profundizar en el conocimiento de los tipos de instrumento que existen y si se ha postulado a ellos, el porcentaje de conocimiento y postulación disminuye drásticamente.

Trabajo dependiente versus trabajo independiente:

Cuando se analiza el momento en que se emprendió, un 34% lo hizo mientras trabajaba en otra empresa y un 33% de ellos mantiene aún, el vínculo con un empleador/a. Dicha cifra se divide en un 17% a tiempo parcial y en un 16% a tiempo completo.

Complementando lo anterior, existe una alta heterogeneidad según quintiles, ya que el quintil más alto posee, en su mayoría, un trabajo permanente con un 82%, cifra que va disminuyendo conforme se avanza hacia quintiles más pobres, llegando sólo al 45% de los/as emprendedores/as del quintil I. Por su parte, en los quintiles más bajos destaca la prevalencia de negocios ocasionales y de temporada.

Finalmente, si existiera la opción de un trabajo asalariado, el 87% de los/as emprendedores/as, prefiere seguir siendo independiente. Además, un 48% de los/as emprendedores/as nunca ha tenido un trabajo como asalariado.

¿A qué edad se emprende en Chile?

En nuestro país, existe una variada heterogeneidad en la edad de emprender. Sin embargo, existe una tendencia que varía según su quintil de ingresos, siendo en general los/as emprendedores/as más jóvenes en los quintiles más bajos. Si bien en Chile se emprende a edad mayor, entre 45 y 64 años, cada vez hay más jóvenes involucrados en la actividad emprendedora.

¿Quién administra el emprendimiento?

La tendencia es muy fuerte en relación a la administración de una empresa, donde un 88% de las empresas es gestionada por su dueño/a, mientras que un 12% por un/a gerente/a contratado/a. Cuando desglosamos por tamaño de empresa, se tiene que el 94% de las micro y un 87% de las pequeñas el dueño/a es el administrador del negocio. En tanto que, en las medianas, ocurre en un 69% de los casos, y en las grandes en un 40 % de las empresas.

¿Dónde realizan su actividad?

El lugar para realizar la actividad varía de acuerdo al quintil del emprendedor/a. Los/as emprendedores/as del quintil I son quienes, mayormente, realizan su actividad en la vía pública o en medios de transporte, mientras que los quintiles II, III y IV la realizan en gran medida, a domicilio. Los/as emprendedores/as del quintil V la realizan, preferentemente, en un establecimiento independiente a su vivienda.

¿Cuáles son las actividades económicas que prefieren los/as emprendedores/as para comenzar a emprender?

En relación a la actividad económica que los/as emprendedores prefieren para comenzar su emprendimiento, se observa que un 34% se encuentra en el comercio, restaurantes y hoteles; un 24% se concentra en la agricultura, caza, silvicultura y pesca; el 13% en la industria y, el 11% en servicios comunales, sociales y personales. El resto de los sectores sólo representan, cada uno, menos del 10%.

¿Emprendimiento por género?

Respecto al género de los/as emprendedores/as, es posible observar que, en su mayoría, son hombres, representando el 62%. No obstante, el porcentaje de participación femenina por quintil cae conforme aumentan los ingresos del hogar. Así, un 43% de los/as emprendedores/as del quintil I son mujeres, mientras que en el quintil V son un 37%.

Complementando lo anterior, según el estudio Perfil de la Emprendedora¹⁴, las cifras de emprendimientos femeninos existentes, estiman que, aproximadamente, hay 752 mil mujeres emprendedoras en Chile. Esta cifra ha estado en constante aumento en los últimos años, principalmente desde el año 2008, donde son más las mujeres que participan en emprendimiento.

Este dato es corroborado por el estudio GEM, el cual señala que la tasa de crecimiento de las mujeres, que han ingresado con fuerza a la creación de empresas, llegaría a un 20% anual, superando, incluso, a países desarrollados como España y Alemania.

Formalización y protección social

En cuanto a la formalización de las actividades, el 41% declara haber realizado iniciación de actividades como persona natural. Se declara que, muchas veces, no se realiza la formalización ya que el tamaño de la empresa es muy pequeño. Por otra parte, sólo el 7% se encuentra acogido a la Ley de Microempresa Familiar, ya que esta última no es conocida entre los/as micro emprendedores/as.

En la encuesta, se observa que a mayor quintil de ingresos existe un mayor uso de boletas, con una marcada diferencia entre el quintil V con un 53,1% de los individuos/as y el quintil I con un 9,5% de éstos.

Por otro lado, un aspecto crítico es la protección social, donde el 85% declara no haber realizado una cotización el último año. Sin embargo, tomando como base la Encuesta de Protección Social del Ministerio del Trabajo 2009, desarrollada por el Centro de Micro datos de la Universidad de Chile¹⁵, se visualiza una clara tendencia

al desconocimiento en temas previsionales y su obligatoriedad de cotizar. Al preguntarles por lo anterior, el 74,3% de los encuestados no sabe cuándo estarán obligados a cotizar: el 11,4% dice que desde el 2009; el 7,1% desde el 2010; y el 1,7% después del año 2010.

Cuando analizamos la disposición a cotizar por nivel educacional, en general, es proporcional a mayor nivel de ingresos. En cuanto al nivel educacional, también se observa que las personas con mayor nivel educacional tienen una mejor disposición a contribuir, en forma voluntaria, al sistema de pensiones. Finalmente, es importante mencionar que los/as emprendedores/as o trabajadores/as por cuenta propia formalizados, tienen mayores tasas de cotización que los informales.

Expectativas de crecimiento

Para definir este punto, se toma como referencia el análisis del proyecto GEM, donde se le pregunta a los/as emprendedores/as, si creen factible contratar -al menos- a cinco empleados por cada año y el 40% responde que sí. Por otra parte, cerca de un 10% de ellos declara que -al menos- el 25% de sus clientes es extranjero. Finalmente, el 50% considera ser innovador/a, tomando como referencia para dicha afirmación, productos o servicios novedosos para sus clientes.

CONCLUSIONES

Existen variados y diferentes elementos que pueden determinar el perfil de un/a emprendedor/a, desde su motivación, nivel educacional, quintil al cual pertenece, como se financia, género, entre otras variables más transversales como las psicológicas y actitudinales. Por otra parte, el contexto político, económico y cultural en el cual está inserto el/la emprendedor/a, es otra de las variables que influyen en la creación de nuevos negocios. Finalmente, todas estas variables nos permiten entender el complejo mundo de los/as emprendedores/as y cómo, a través de políticas públicas y alianzas claves que impulsan la creación de nuevos negocios, es posible canalizar acciones para los diferentes tipos de perfiles.

¹⁴ Perfil de la Emprendedora en Chile, Centro de Estudios Empresariales de la Mujer (CEEM), Estudio financiado por Banco Interamericano del Desarrollo.

¹⁵ Encuesta de Protección Social del Ministerio del Trabajo 2009, desarrollada por el Centro de Micro datos de la Universidad de Chile

CAPÍTULO IV

MARCO LEGAL

Entre los años 2010 y 2013, con el fin de incentivar y facilitar el emprendimiento en Chile, el Gobierno del Presidente de la República, Sebastián Piñera, ha impulsado una serie de medidas que se han centrado, principalmente, en facilitar la constitución de empresas, de manera de potenciar su creación y desarrollo.

Buscar convertir a Chile en un polo de emprendimiento e innovación, tiene como objetivo superar definitivamente el subdesarrollo, la pobreza y las desigualdades. Este trabajo se ha traducido en la aprobación de leyes fundamentales en materia de emprendimiento, que a continuación pasaremos a analizar. Además, indicaremos los Proyectos de Ley que quedarán en tabla para la próxima administración.

LEYES PROMULGADAS

1. Ley N° 20.494, "Agiliza trámites para el inicio de actividades de nuevas empresas¹⁶".

Según el antiguo régimen, los costos estimados para constituir una empresa, considerando tanto a las personas naturales como jurídicas, ascienden aproximadamente a \$250.000. Para el caso de las microempresas es de \$315.000, para las pequeñas empresas; de \$410.000, para las empresas medianas y las grandes, los valores fluctúan a partir de los \$520.000. Dichos costos estimativos corresponden a gastos notariales, publicación en Diario Oficial, inscripción en el Conservador de Bienes Raíces y montos incurridos en servicios jurídicos.

El objetivo de esta ley es agilizar los trámites necesarios para el inicio de actividades de las nuevas empresas y disminuir los costos de transacción relativos a tiempo y dinero.

• Trámites Municipales

Las municipalidades estarán obligadas a entregar la patente definitiva de la empresa, siempre que presenten todos los permisos de emplazamiento, sanitarios y otros necesarios. En el caso de patentes profesionales, patentes de sociedades de profesionales y patentes de sociedades de inversión, la municipalidad no debe requerir verificación de condiciones de funcionamiento.

Por otro lado, la municipalidad estará obligada a entregar patente provisoria cuando se cumpla con condiciones de emplazamiento. Se entregará la autorización sanitaria expresa, en aquellos tipos de actividades que lo requieran, conforme al DFL N°. 1 del Ministerio de Salud del año 1990. Además, se acredita haber hecho la solicitud de autorización sanitaria para aquellas actividades que no requieran autorización sanitaria expresa

La patente provisoria se transformará en patente definitiva si ha transcurrido un plazo de 30 días hábiles, sin que la autoridad sanitaria emitiera el pronunciamiento luego que fuera solicitada por el contribuyente.

En este caso será necesario

- Acompañar documentos que acreditan haber hecho la solicitud.
- Efectuar una declaración jurada sobre la circunstancia de transcurrido el plazo de 30 días sin que la autoridad sanitaria se haya pronunciado sobre ésta.

- **Importante:** Si se falsea la información consignada en la declaración jurada se puede imponer una multa de hasta el 400% del valor de la patente comercial, entre otras penas.

¹⁶Publicada el 27 Enero de 2011.

Si se trata de una actividad que requiere autorización sanitaria expresa, se establece que las municipalidades podrán otorgar patentes provisorias, sin que sea necesario exigir la autorización correspondiente, siempre y cuando la actividad esté incorporada en la ordenanza que se dicte al efecto. Las municipalidades sólo podrán incorporar en dicha ordenanza aquellas actividades previamente autorizadas por la autoridad competente. Se entregarán otros permisos que le fueren exigibles.

Cuando la actividad que vaya a realizar el contribuyente exigiere la verificación de condiciones de funcionamiento, por parte de la Dirección de Obras de la Municipalidad.

1) La Municipalidad tiene 30 días para verificar en terreno las actividades.

2) Si hubiera transcurrido el plazo antes señalado y la Municipalidad no hubiera concurrido, o habiendo concurrido no encontrase observaciones, la patente extendida provisoriamente se convertirá por el sólo ministerio de la ley, en definitiva.

3) Si existieren observaciones efectuadas por parte de la Municipalidad, y éstas fueran subsanables, esta misma podrá declarar que la patente será provisoria hasta por un año.

• Documentos Electrónicos

Los contribuyentes que opten por la facturación electrónica, tendrán derecho a que se les autorice, en forma inmediata, la emisión de los documentos tributarios electrónicos que sean necesarios para el desarrollo de su giro o actividad. Para ejercer esta opción, deberá darse aviso al SII en la forma que éste determine.

En el caso de los contribuyentes que soliciten, por primera vez la emisión de dichos documentos, la autorización procederá previa entrega de una declaración jurada simple sobre la existencia de su domicilio y la efectividad de las instalaciones que permitan la actividad o giro declarado, en la forma en que disponga el SII.

• Trámites ante SII

Tal como se mencionó anteriormente, los contribuyentes que inicien actividades tendrán derecho a que el SII les timbre en forma inmediata tantas boletas de venta y guías de despacho como sean necesarias para el declarado.

Además, los contribuyentes tendrán derecho a requerir el timbraje inmediato de facturas que no den derecho a crédito fiscal y "facturas de inicio". Para estos efectos, se entenderá por factura de inicio aquella que consta en papel y en la que el agente retenedor es el comprador o beneficiario de los bienes o servicios y que se otorga mientras el SII efectúa la fiscalización correspondiente del domicilio del contribuyente.

• Publicación en el Diario Oficial

Se autoriza a sustituir la publicación en el Diario Oficial de la constitución, modificación y disolución de sociedades, por su publicación en la página Web del mismo Diario Oficial. La publicación de extractos para todas las empresas de hasta 5.000 UF de capital será gratuita. Para todas las demás, tiene un costo de 1 UTM por cada extracto.

En noviembre de 2011, la constitución de sociedades en el Diario Oficial aumentó un 35% promedio respecto del año anterior y se generó un ahorro anual de US\$ 15 millones al año para la sociedad.



2. Ley 20.659, “Simplifica el régimen de constitución, modificación y disolución de sociedades comerciales¹⁷”.

A pesar de la implementación de la Ley 20.494, que redujo de 27 a 7 días hábiles el tiempo de tramitación para iniciar una empresa o sociedad, restaban ciertas etapas con un alto costo en tiempo y recursos, particularmente relevante para los pequeños empresarios. En el sistema antiguo, la constitución y modificación de las personas jurídicas, debía realizarse por medio de la suscripción de escrituras públicas, de la inscripción en el Registro de Comercio y su posterior publicación en el Diario Oficial.

El objetivo de esta ley es establecer un régimen voluntario y simplificado para la constitución, modificación, transformación, fusión, división, terminación y disolución de las personas jurídicas comerciales, mediante el uso de formularios electrónicos y la creación de un Registro especial de Empresas y Sociedades.

Con el nuevo régimen, la constitución, modificación, transformación, fusión, división, terminación y disolución de las personas jurídicas comerciales tiene costo cero y el tiempo de creación de empresas es de un día.

Esta ley también otorga facilidades para que las empresas cambien de personas naturales a personas jurídicas, lo que permitirá resguardar el patrimonio de las micro y pequeñas empresas.

Acerca del Registro de Empresas y Sociedades

El registro es único, público, gratuito, rige en todo el territorio de la república, reside en el sitio electrónico www.registroempresas.cl y es administrado por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

En este Régimen Simplificado, es posible constituir formalmente una empresa conectándose al sitio web www.registroempresas.cl e ingresando los datos de la Sociedad y de los Socios, en un formulario electrónico dispuesto para ello. Luego de ingresar los datos, se debe firmar este formulario. Existen dos formas de firmarlo:



• Si todos los socios poseen Firma Electrónica Avanzada, podrán firmar directamente el formulario y la empresa quedará inmediatamente constituida y con RUT asignado en el mismo acto.

• Si los socios no cuentan con Firma Electrónica Avanzada, pueden ir a una notaría con un número de atención que les asignará el sitio web y podrán suscribir, con sus firmas manuscritas, ante el notario, luego de lo cual éste procederá a firmar electrónicamente con su Firma Electrónica Avanzada el formulario electrónico. La sociedad también quedará constituida y con RUT asignado.

El Régimen Simplificado coexiste con el Régimen Tradicional, ya que las empresas pueden migrar de un sistema al otro. Los notarios sólo podrán cobrar por la firma electrónica avanzada la tarifa que fijada por Decreto Supremo.

3. SERNAC Financiero¹⁸.

La insuficiencia de información, principalmente que afecta al segmento MIPE, expone a los/as consumidores/as a ser víctimas de aprovechamiento frente a la gran variedad de servicios financieros que se ofrecen. Por ejemplo, durante 2012, se registraron los siguientes datos:

- El 77% de los hogares tiene algún tipo de deuda financiera.
- El 56% de las personas que tiene algún tipo de deuda de consumo, posee sólo educación básica.
- Los reclamos ante el SERNAC entre 2009 y 2010 aumentaron en 179%
- Uno de cada cuatro de éstos, fue por servicios financieros. De ello, el 40% fue por cobros indebidos, el 14% por incumplimiento en las condiciones del contrato y el 14% por mala calidad del servicio.

¹⁷ Publicada el 08 febrero de 2013.

¹⁸ Ley N° 20.555, publicada con fecha 05 de diciembre de 2011.

El objetivo de esta ley es fortalecer los derechos de los consumidores de productos y servicios financieros, a través de la creación de una división especializada llamada "SERNAC Financiero", la que podrá pedir información y entregarla a consumidores para que tomen decisiones informadas. En caso de detectar infracciones, se incentiva la conciliación entre proveedor y consumidor. Además, se establece la información mínima que deben tener los contratos de servicios financieros.

El/la consumidor/a de servicios financieros debe recibir el costo total anual del producto o servicio, lo que significa conocer la carga anual equivalente (CAE). Las razones objetivas del rechazo a la contratación de algún servicio financiero; tiene información simple y clara de cargos, costos, tarifas, reajustes y comisiones. Finalmente, debe recibir causales para dar término anticipado al contrato, por parte del prestador. Esta Ley se aplica a todas las empresas del sector financiero que otorga parte importante del impulso de capital que requiere la MIPE.



4. Ley Incentivo I+D.

En el año 2008 se dictó la Ley 20.241, que crea un incentivo tributario para la inversión en I+D, sin embargo el 6 de marzo de 2012 el Presidente de la República, Sebastián Piñera propone una serie de modificaciones con el objetivo de contribuir a mejorar la capacidad competitiva de las empresas chilenas, al establecer un incentivo tributario para la inversión privada en investigación y desarrollo (I+D) que permite a estas entidades rebajar, vía impuestos, un 35% de los recursos destinados a este tipo de actividades.

Dentro de los principales cambios y beneficios que establece la Ley:

a) Entre los cambios destacados está la posibilidad de que las empresas hagan uso del crédito tributario en actividades de investigación y desarrollo realizadas al interior de la compañía, sin ser obligatorio el trabajo conjunto con un centro experto acreditado en CORFO. Igualmente, las compañías que opten por realizar contratos de I+D con entidades expertas podrán acceder a este beneficio.

b) Otro cambio importante es la eliminación del requisito respecto al tope de ingreso bruto anual (15%) y se aumenta el tope máximo del beneficio de 5.000 a 15.000 UTM (US\$ 1,2 millones) de manera tal que más empresas puedan utilizar esta ley.

c) Con el nuevo Incentivo Tributario se incorpora la posibilidad, mediante procedimiento especial, de que las compañías puedan reconocer gastos efectuados a partir de la fecha de inicio del proyecto (contrato de I+D), independientemente de la fecha de su certificación por CORFO (antes sólo era aplicable a partir de su certificación).

5. Ley que Fomenta los Cruceros Turísticos¹⁹.

Esta ley tiene como objetivo permitir el funcionamiento, en mar chileno, de los casinos que se encuentran en los cruceros internacionales y establecer su ente regulador. Además de que las naves mercantes mayores chilenas, que otorguen servicios hoteleros a extranjeros en ciertas regiones, recuperen el IVA exportador.

Los principales beneficios visualizados a partir de esta ley son:

a) Incentiva el desarrollo del turismo, ya que fomenta el arribo de cruceros al país, mejorando la oferta y competencia existente.

b) Fortalece los planes de descentralización, ya que los turistas ingresan directamente a las distintas regiones del país por sus respectivos puertos.

c) Incentiva directamente a las PYME locales (artesanos/as, restaurantes, comercio, transporte, etc.), es decir a la mejora y/o creación de puestos de trabajo.

¹⁹ Ley N° 20.549, publicada con fecha 02 de noviembre de 2011.

d) Impulsa la competitividad de las naves mayores chilenas que otorgan servicios hoteleros a extranjeros, ya que pueden recuperar el IVA exportador.

6. Ley que agiliza demandas colectivas²⁰.

El objetivo es fortalecer la protección del interés colectivo de los consumidores/as. Los principales beneficios para la sociedad se visualizan al agilizar el procedimiento para demandas colectivas que sean pertinentes y evita demandas temerarias o infundadas. Se estima que el ahorro en el tiempo del procedimiento será de 2 años.

Principales cambios y beneficios que establece la Ley son:

a) Presentación de la demanda colectiva, que será declarada admisible y el tribunal le dará tramitación si contiene, una exposición clara de los hechos que justifiquen que el interés colectivo de los consumidores se ha visto afectado.

b) El plazo de respuesta del demandado será de 10 días, a partir de la notificación de la demanda.

c) Si la demanda es declarada inadmisble, el demandante podrá aplicar el recurso de reposición y, subsidiariamente, el de apelación con un plazo de 10 días desde la notificación. Además, se puede iniciar una nueva demanda colectiva, fundada en nuevos antecedentes.

d) La audiencia de conciliación es una instancia donde el juez citará a las partes para el quinto día desde la notificación de dicha audiencia, esto ocurrirá tanto si el demandante contesta la demanda, como si no lo hace (en rebeldía).

e) Conciliación total o parcial: se levanta un acta que consignará sólo las especificaciones del arreglo, y tendrá el valor de sentencia ejecutoriada para todos los efectos legales.

f) Si se rechaza la conciliación, no se efectúa la audiencia y el tribunal estima que hay hechos sustanciales, pertinentes y controvertidos, el juez recibirá la causa a prueba por el lapso de veinte días.

g) Si el/la demandado/a contesta que la demanda es temeraria, por carecer de fundamento plausible o por haberse deducido de mala fe, el juez deberá incluir este punto como hecho sustancial y controvertido en la resolución.

h) Si la demanda es declarada admisible, el/la demandante tendrá un plazo 10 días para informar a los consumidores que puedan considerarse afectados, mediante la publicación de un aviso en un medio de circulación nacional y en el sitio Web del SERNAC, con el fin de que comparezcan a hacerse parte o hagan reserva de sus derechos



PROYECTOS DE LEY ²¹

1. Firma Electrónica.

El objetivo es masificar el uso de firma electrónica avanzada para que se desarrolle plenamente el comercio electrónico, a través de una herramienta tecnológica confiable y segura, aplicando las siguientes medidas: reforzar el marco legal de los documentos y firma electrónica avanzada; utilizar avances tecnológicos como el “sellado de tiempo”, y como resultado, la firma electrónica y el documento electrónico serán equivalentes al documento celebrado en papel.

Los principales beneficios para la ciudadanía son el impulso al desarrollo del comercio electrónico y a la economía. En general, es un ahorro para el sistema público y privado ya que se reducen los costos de transacción, los trámites son más rápidos y eficientes, aumenta la oportunidad a pesar de las distancias, disminuye la burocracia y mejora la gestión en la documentación.

²⁰ Ley N° 20.543, publicada con fecha 21 de octubre de 2011.

²¹ Los siguientes proyectos de ley, se encuentran en estado de tramitación al 26 de noviembre 2013.

2. Ley de Quiebras.

El objetivo es crear un procedimiento concursal ágil y eficiente que permita recuperar los recursos de las empresas fallidas para utilizarlos en otras actividades; esto mejora la productividad, permite generar nuevos empleos y, por ende, aporta al crecimiento económico del país.

Los principales beneficios para la ciudadanía son una ley que permitirá que, un emprendimiento que tiene posibilidades de prosperar, pueda superar las dificultades transitorias, y entregará un mecanismo simple para que, aquellos emprendimientos que no puedan perseverar, logren ser liquidados a la brevedad para estimular el resurgimiento de el/la emprendedor/a.

Existirá un órgano fiscalizador capaz de velar por la eficiencia del proceso y la plena vigencia de la legislación; impulsará la educación financiera de los deudores personas naturales, entregándoles una herramienta que les permitirá renegociar sus obligaciones vigentes, de común acuerdo con todos sus acreedores, en una misma instancia.

3. Protección de datos de carácter personal.

El objetivo de este proyecto es establecer las condiciones regulatorias que permitan a los ciudadanos proteger sus datos personales y controlar su flujo. Además, pretende facilitar a las empresas nacionales y extranjeras, el desarrollo de actividades que involucren el flujo de tales datos.

Beneficios esperados para la sociedad:

- a) Las personas podrán proteger sus datos personales y controlar el flujo de esa información.
- b) Las personas tendrán derecho de acceso, rectificación, bloqueo, cancelación y oposición, frente a un tratamiento indebido de sus datos personales.
- c) Las empresas, nacionales y extranjeras, podrán desarrollar actividades que involucren el flujo de datos personales de manera clara y eficiente, ya que se contará con una regulación adecuada.

4. Modificación de Ley General de Cooperativas.

El objetivo de este proyecto es dar un adecuado marco regulatorio a la gobernanza de este tipo de organizaciones y a las facultades de control del departamento de Cooperativas.

Los principales beneficios para la ciudadanía son el otorgar un marco de mayor estabilidad patrimonial, rebajando los requisitos para la creación de Cooperativas y fomentar su uso.

5. Modificación de Ley de Protección al Consumidor.

Establecer incentivos para que los consumidores tengan un rápido acceso a la justicia y a la reparación de sus daños, a través del perfeccionamiento de los derechos del consumidor, facilitando los reclamos justos frente a los proveedores que no cumplen con lo ofrecido.

6. Mejora a Ley de Propiedad Industrial.

Este proyecto se crea para impulsar la innovación y el emprendimiento, transferir el conocimiento y permitir a los consumidores/as distinguir, en mejor medida, las diferencias entre los productos y servicios que ofrece el mercado. Se establecerán mecanismos efectivos para asegurar el cumplimiento de las normas de propiedad industrial; se incorporarán nuevas categorías de marcas y se reformularán los criterios de exclusión, ya sea de marcas y/o de patentes.

7. Adaptación de las Normas Laborales al Sector Turismo.

El proyecto pretende incentivar la contratación de mano de obra y aumentar los ingresos de los trabajadores del sector, en especial para las mujeres y jóvenes a través de la modificación de la normativa laboral relativa a la jornada de trabajo y horas de descanso.

8. Incentivo a la innovación farmacéutica "Linkage".

El objetivo de esta ley es otorgar patentes al inventor de nuevos medicamentos, asegurándoles el derecho exclusivo para la comercialización y explotación del invento, permitiendo recuperar su inversión a cambio de divulgarlo y así, beneficiar a la sociedad.

CAPÍTULO V

AVANCES Y DESAFÍOS

Chile avanza a través de planes y políticas públicas en materia de inclusión, apoyo y entrega de herramientas que mejoren el ecosistema de emprendimiento y la competitividad de la MIPE Chilena, ya que entiende que ésta es el pilar fundamental para la economía y que impacta de manera transversal al país.

Es por ello, que para apoyar a este segmento estratégico de la economía chilena, se han desarrollado una serie de medidas para resguardar y potenciar a la MIPE. Dentro de los elementos más importantes y que han generado mayor impacto para los emprendedores/as se encuentran:

AVANCES

Simplificación de la Apertura de Empresas y de trámites asociados (Ley 20.659):

Esta simplificación tiene como objetivo perfeccionar los trámites asociados a la creación de una nueva empresa para reducir la carga administrativa asociada a ello e incentivar la creación de nuevos negocios. La Ley N° 20.659 sobre Constitución de Sociedades, que fue aprobada el 23 de enero del 2013 en el Congreso Nacional, y entró en vigencia el 2 de mayo del 2013. Dicha Ley, permite crear una empresa en un día, un trámite a costo cero basado en un sistema totalmente electrónico, en el cual es posible constituir una sociedad, obtener un RUT e iniciar actividades.

La Ley 20.659 crea el registro de empresas electrónico de acceso público, gratuito y de fácil administración para usuarios, el cual considera un portal radicado en el Ministerio de Economía, que a su vez está conectado con el Servicio de Impuestos Internos (SII). Los principales beneficios asociados a esta ley son:

- Constitución de Empresas y Sociedades en forma simple, gratuita y optativa al procedimiento tradicional.
- Obtención de Rut ante el SII de forma automática.
- Inicio de Actividades ante el SII.
- La modificación, transformación, fusión, división, disolución y terminación de empresas y sociedades es de fácil administración, bajo costo y de manera expedita.

- Obtención gratuita e inmediata de certificados de vigencia, estatutos actualizados y anotaciones.

Es importante mencionar que el/la usuario/a debe contar con una firma electrónica avanzada (FEA) para constituir o modificar una empresa. En caso de que no posea este mecanismo, puede realizar el trámite de la certificación de su firma ante un notario. Para poder acceder a estos trámites existe el portal <http://www.tuempresaenundia.cl/>

En el portal tu empresa en un día, se pueden constituir sociedades de responsabilidad limitada (LTDA.) y empresas individuales de responsabilidad limitada (E.I.R.L.). A partir del 2014, particularmente en el mes de junio, se podrán construir Sociedad por Acciones (SpA) y, a partir del año 2015, Sociedades Comerciales, Comanditas, Sociedad Anónima Cerradas y Sociedades de Garantía Recíproca.



Dentro de los avances²² cuantificados más importantes a partir de la creación del portal se encuentran:

- 10.029 empresas se han constituido bajo el nuevo sistema.
- El 67,0% de las nuevas empresas ya ha iniciado actividades.
- El sitio web tiene más de 47.000 usuarios/as registrados/as.
- 1 de cada 3 socios es mujer: un 35% de los socios de las nuevas empresas constituidas son mujer.
- El capital más frecuente en las nuevas empresas es \$1.000.000.
- Comercio, Actividades Inmobiliarias y Manufactura son los tres principales rubros de actividad económica de las nuevas sociedades. En conjunto representan un 66,1%.

Para complementar la iniciativa anterior se crea la Ley 20.494, que tiene como objetivo agilizar trámites para el inicio de actividades de nuevas empresas y eliminar las trabas burocráticas que hoy la dificultan.



Re-emprendimiento

No sólo las políticas públicas que incentivan el inicio del emprendimiento son necesarias. Además, aquellas que facilitan su término deben potenciarse, permitiendo tomar de mejor manera el re-emprendimiento, entendiéndolo como una oportunidad de crecimiento y aprendizaje. Para potenciar el anterior objetivo, el 29 de octubre de 2013, el Senado aprobó las modificaciones propuestas por el Ejecutivo, que reemplazan la actual legislación de quiebras por una Ley de Reorganización y Liquidación de Activos de Empresas y Personas más moderna, ágil, eficiente y transparente, acorde con la realidad jurídica, económica y social chilena y en línea con las mejores prácticas internacionales.

Protección a la MIPE:

Un elemento propio de países en desarrollo que potencian el emprendimiento es la protección a la MIPE, donde la iniciativa Sello Pro Pyme creada por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, tiene como objetivo garantizar mejores condiciones para las empresas de menor tamaño del país. El sello se le entrega a grandes entidades que cumplan con pagar a sus proveedores/as de menor tamaño en un plazo máximo de 30 días corridos. Todas las empresas que adquieran este sello serán publicadas en el sitio web www.sellopropyme.cl.

Programa Despega Pyme

Otro avance en el apoyo a la MIPE es el programa Despega Pyme, creado por el Ministerio de Hacienda, apoyado por el Banco Estado, que tiene como objetivo facilitar los trámites asociados a la facturación y mejorar el financiamiento. En relación a los temas de financiamiento, algunas medidas son el aumento del tope en el nivel de ventas para la atención de las Plataformas de Micro Empresas de Banco Estado de UF 2.400 anuales a UF 3.600. Además, se aumentará gradualmente la capacidad de operación de Banco Estado Micro Empresas para atender las necesidades de más Pymes. Por otra parte, la promoción del uso de Factura Electrónica vía internet, para postergar el pago de IVA al día 20 y profundización del 14 quáter a través de difusión y capacitación, son medidas que pretenden facilitar la tributación de las empresas.

Facturación Electrónica

Complementando el punto anterior, acerca de la tributación, se crea el Sistema de Factura Electrónica del Portal Mipyme, dependiente del Servicio de Impuestos Internos (SII), que tiene como objetivo proveer a los/as contribuyentes micro y pequeños de una funcionalidad básica que les permita operar con facturas electrónicas y cumplir con la normativa que el SII ha establecido para los contribuyentes autorizados a emitir documentos tributarios electrónicos.

La Factura Electrónica es un documento digital, legalmente válido, como medio de respaldo de las operaciones comerciales entre contribuyentes y, por lo tanto, reemplaza a las facturas tradicionales de papel. Dentro de los principales beneficios de este sistema se destacan:

²² Reporte al 19 de noviembre 2013.

- La Factura Electrónica va firmada digitalmente por el emisor.
- La numeración es autorizada vía Internet por el SII.
- Puede ser impresa en papel normal, sin necesidad de tener un fondo impreso o timbrado.
- Se puede consultar la validez del documento en la página web del SII.
- Los contribuyentes autorizados como emisores electrónicos pueden seguir emitiendo facturas tradicionales y quedan habilitados para recibir electrónicamente los DTE que le envíen otros contribuyentes.

La funcionalidad habilitada por el SII en su sitio web, permite al contribuyente emitir y recibir Documentos Tributarios Electrónicos: Factura Electrónica, Nota de Crédito, Nota de Débito y Guía de Despacho-administrar los documentos emitidos y recibidos, registrar y enviar la Información Electrónica de Compras y Ventas al SII, ceder sus Facturas Electrónicas a terceros, entre otras funcionalidades. De este modo, los contribuyentes inscritos en el sistema pueden, de manera cómoda y sencilla, generar, consultar, imprimir, almacenar, ceder o enviar a sus clientes facturas electrónicas y otros documentos tributarios.

La Microempresa Familiar

De acuerdo a nuestra realidad nacional, principalmente presente en los quintiles inferiores, existe un número importante de empresas que desarrollan sus actividades en sus propios hogares, por ello que es necesario potenciar a la Microempresa Familiar (Ley N° 19.749). Una de las características principales de la micro empresa familiar es que pertenece a una o más personas naturales que realizan sus actividades empresariales en la casa donde residen.

Dentro de las actividades o labores profesionales desarrolladas por las microempresas familiares, se encuentran el comercio, las pequeñas industrias o talleres, artesanía o cualquier otra actividad lícita que se realice en ese domicilio. Sin embargo, la ley excluye aquellas actividades consideradas peligrosas, contaminantes y/o molestas. Para acreditar la condición de micro empresa familiar se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Que la actividad económica que constituye su giro se ejerza en la casa habitación.
- Quien desarrolle la actividad sea legítima/o ocupante de la casa habitación familiar (casa propia, arrendada, cedida).
- Que en ella no trabajen más de cinco trabajadores/as extraños/as a la familia.
- Que sus activos productivos (capital inicial efectivo) - sin considerar el valor del inmueble en que funciona - no exceda las 1.000 UF.

Además, los beneficios de las microempresas que funcionan en el sector formal, también son válidos para las microempresas familiares. Sin embargo, la Ley 19.749 agrega las siguientes ayudas:

- Acceder a un procedimiento simplificado e integrado de inicio de actividades, cambio de domicilio o de actividad, y obtención de patente municipal, al momento de efectuar la formalización en el Municipio.
- Les permite realizar trabajos por encargo de terceros que se conoce como "maquila" (sin la existencia de IVA), donde el contribuyente que encarga el trabajo emite una factura de compra por los trabajos realizados.



Incorporación de independientes a beneficios del sistema de seguridad social

Una de las principales debilidades de las pymes es la baja cotización en los sistemas de seguridad social. Es por ello que la Ley N° 20.255 del año 2008, estableció la obligación gradual de cotizar de los/as trabajadores/as independientes a partir del 1 de enero de 2012. La iniciativa, busca que trabajadores/as independientes también cuenten con cobertura de seguridad social, para que puedan enfrentar contingencias de vejez, invalidez, muerte, accidentes, enfermedades y prestaciones familiares. Con esta iniciativa, se pretende proteger a los trabajadores/as independientes, sin hacer distinción a su tipo de contrato.

Capital Semilla Abeja (Emprendimiento y Empresa)

En Chile, el número de mujeres emprendedoras ha crecido notablemente, independiente de la motivación que este grupo tiene para comenzar sus negocios, su incorporación al mundo laboral ha ido en aumento en la última década.

Por otra parte, el emprendimiento muchas veces puede ser la única alternativa viable para mujeres, dado que al tener sus propios negocios, pueden adecuar el horario y lugar, sin descuidar por ejemplo el cuidado de los hijos. Es por ello que para potenciar a este grupo, se ha creado dos líneas de Capital Semilla Abeja, uno para mujeres con ideas de negocios que quieran emprender y otro, para microempresarias que aspiren a hacer crecer o consolidar su negocio.

Creación de Estatuto Pyme 2.0

Esta medida beneficia a todos los micro, pequeños y medianos empresarios del país, especialmente a quienes comienzan un nuevo negocio, simplificando y eliminando trabas que impiden su desarrollo. Actualmente, el Ministerio de Economía se encuentra trabajando en la iniciativa. Sin embargo, a partir de abril 2013, los/as emprendedores/as por ejemplo, pueden consultar con precisión que permisos sanitarios deben obtener para iniciar su actividad. Para ello se habilitó la página web www.tramiteonlinea.cl dependiente del Ministerio de Salud.

Unidad de apoyo a las pymes

Dada la importancia que tienen las micro empresas en Chile, es que la división de Empresas de Menor Tamaño (DEMT), encargada de promover acciones

que mejoren el ecosistema de emprendimiento y la competitividad de las PYMES, ha focalizado su trabajo en el desarrollo de las políticas públicas y programas que conforman el nuevo Sistema Integrando de Promoción del Emprendimiento (SIPE), que contempla medidas coordinadas para facilitar la creación, cierre, operación y financiamiento de las PYMES de Chile.

Principales actividades de difusión para apoyar a pymes

• **Creación Semana Pyme:** Con la firma de un decreto, se establece que a partir del año 2012 se realizarán una serie de actividades oficiales con el fin de fortalecer a las pequeñas y medianas empresas del país. Dicha actividad, se realizará durante la primera semana de octubre de cada año.

• **Feria Arriba Mi Pyme:** Es una feria itinerante que nació el 2010 para reunir, en un solo lugar, toda la oferta público-privada y apoyar a las pymes del país. La actividad, combina la realización de talleres y charlas de utilidad para los/as emprendedores/as con atención directa de los organismos de gobierno y privados, en los que las personas pueden iniciar postulaciones o realizar trámites.

• **Ruta Compra Pyme:** Se potenció y difundió a la pyme a través de una ruta geo referenciada de MIPES nacionales. En esta ruta se realizaron descuentos para personas que visitan los negocios, con el objetivo de dar a conocer las alternativas de las micro y pequeñas empresas de nuestro país.

• **Reconocimiento del Gobierno a buenas prácticas de pymes nacionales:** Durante la Feria Pyme 2013, se reconocieron las buenas prácticas de las pymes nacionales. Las categorías premiadas fueron Mujer Pyme, Pyme Innovadora y Pyme Emprendimiento del año.



Otros avances en materia de apoyo a la MIPE

Para apoyar a la MIPE chilena, se han desarrollado una serie de proyectos que están aprobados y con pronto envío al congreso, las que tienen como objetivo mejorar, aún más, el entorno de este segmento. Dentro de los proyectos destacados se encuentran:

Simplificación de cumplimiento de la Fiscalización

- Perfeccionamiento del artículo quinto de la ley 20.416 y su reglamento (D.S N°80 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo). Este artículo establece el procedimiento para la dictación de Reglamentos y Normas de Carácter General que afecten a Empresas de Menor Tamaño, disponiendo que aquellos organismos sujetos al procedimiento, deben publicar aquellos antecedentes preparatorios necesarios para la formulación de dichos reglamentos y normas.

Todos los avances antes mencionados han permitido potenciar y apoyar a los/as emprendedores/as, además de las micro y pequeñas empresas. Sin embargo en materia de desafíos pendientes aún hay temas que trabajar. A continuación, se describen algunos desafíos que es necesario abordar para fortalecer y apoyar a este segmento neurálgico de la economía.

DESAFÍOS PENDIENTES

La cancha está dispereja ya que la informalidad, poca asociatividad, baja incorporación de la mujer al emprendimiento, entre otras temáticas, continúan representando factores débiles en el mundo de las empresas de menor tamaño. Es por ello, que si queremos emparejar la cancha y apoyar a este segmento, debemos abordar ciertos desafíos en un plan país de mediano plazo. Dentro de los desafíos pendientes se encuentran:

Potenciar la asociatividad

La asociatividad es una tarea necesaria a desarrollar para hacer más competitiva a la MIPE. Diversas experiencias internacionales, entre ellas Italia, Brasil y Colombia, dan evidencia que a partir de esta estrategia, se generan ganancias grupales. Por otra parte, la

asociatividad entre empresas permite aprovechar y potencializar las fortalezas de cada una de ellas, desarrollar proyectos más eficientes y minimizar los riesgos individuales²³. Es importante destacar que la asociatividad contribuye a la generación de riqueza y equidad dentro de los sistemas económicos y sociales de un país.

Disminuir la informalidad

Otro desafío pendiente a seguir trabajando, es la disminución de la informalidad, la cual representa un número importante del total de las MIPES. Si bien se ha avanzado en el tema de disminuir las barreras para la creación de una empresa y facilitar los trámites, queda aún mucho trabajo por hacer.

La estrategia para incentivar la formalización debe mostrar los beneficios asociados, a través de múltiples canales que lleguen a el/la ciudadano/a, independiente de su ubicación.



²³ Modelos de asociatividad: Estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes, María Angélica Lozano, Colombia Bogotá

Aumentar el número de mujeres emprendedoras:

La incorporación de la mujer al mundo laboral y del emprendimiento, ha crecido de manera importante durante la última década. Sin embargo, el porcentaje de mujeres emprendedoras sigue siendo bajo respecto al de los hombres.

Si bien se han generado herramientas y apoyo especializado para este segmento, es importante visualizar la complejidad que ello presenta, dado que muchas veces las mujeres son responsables de muchas tareas propias del hogar y, en consecuencia, su movilidad se ve limitada. Es por ello, que aumentar el número de herramientas flexibles y adecuadas a la realidad femenina, es otro desafío que se debe construir.

Aumentar el emprendimiento de los primeros quintiles:

Un número importante de emprendimientos en los quintiles más bajos, se genera a raíz de necesidades no cubiertas. Algunas razones para emprender, por necesidad, son el desempleo de el/la jefe/a de hogar, los recursos insuficientes para sostener a la familia o bien, que no existe la alternativa de salir de casa, entre otros.

Por otra parte, el potenciar el emprendimiento en los quintiles más bajos representa una novedosa solución a un problema social. Dicha solución es efectiva, eficiente, sustentable, y el valor creado se acumula fundamentalmente en la sociedad como un todo²⁴.

Aumentar la difusión de las herramientas de apoyo que entrega el gobierno a los emprendedores:

Existe una amplia, variada y personalizada oferta de herramientas de fomento para apoyar a la MIPE y emprendedores/as. Es una tarea pendiente dar a conocer y facilitar el acceso a estos instrumentos. Si bien hay cierta claridad del contexto en el cual se mueven las MIPES y emprendedores/as, generando difusión en sus redes más frecuentes, queda como objetivo llegar donde los ciudadanos realizan su vida diaria, por ejemplo: ferias, municipios, juntas de vecinos, hospitales, etc., y allí entregar de manera directa la información, asesorando e incentivando en terreno a futuros emprendedores/as.



²⁴ Stanford Social Innovation Review 2008, James A. Phillips Jr, Kriss Deigtmeier, y Dale T. Miller



REFERENCIAS:

1. <http://www.scielo.cl>
2. <http://www.chileatiende.cl/fichas/ver/12016>
3. <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1022392>
4. <http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1048718>
5. <http://www.spensiones.cl/portal/orientacion/580/w3-article-2720.html>
6. <http://www.sii.cl>
7. http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_tamano_ventas.htm (Actualización Octubre 2012)
8. <http://www.bcentral.cl/estadisticas-economicas/publicaciones-estadisticas/>
9. <http://www.economia.gob.cl/estudios-y-encuestas/encuestas/encuestas-de-emprendimiento-y-empresas/segunda-encuesta-de-microemprendimiento/>
10. <http://www.economia.gob.cl/estudios-y-encuestas/encuestas/encuestas-de-emprendimiento-y-empresas/segunda-encuesta-longitudinal-de-empresas-2011/>
11. http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen_obj.php
12. <http://www.fne.cl/>
13. <http://www.propyme Chile.com>
14. <http://www.economia.cl>
15. <http://www.previsionsocial.gob.cl/cotizacion-honorarios/>
16. <http://www.hacienda.cl>
17. <http://www.gob.cl>
18. <http://www.comprapyme.cl/>
19. <http://www.chileavanzacontodos.cl/>
20. <http://www.sercotec.cl>
21. <http://www.bancoestado.cl/67CB96804A024FE2B47CACF4D475AF57/DAC3EF400F8C4B0FB15C58AE59DB6F42/DAC3EF400F8C4B0FB15C58AE59DB6F42.asp>

Anexo I: Entrevistas a actores relevantes en torno a la Microempresa Nacional.

Cancha dispareja.

Las micro y pequeñas empresas viven una situación particular y compleja. Son las que más trabajo generan, la gran mayoría de ellas pagan a sus trabajadores/as el sueldo mínimo y sostienen al país en una estabilidad económica importante. Sin embargo, las oportunidades que poseen no son las mismas que una mediana o gran empresa y, en muchas ocasiones, deben luchar por posicionarse en el mercado.

La dinámica social y laboral que desarrollan las MIPES en Chile, es una de sus características más representativas. Los actores clave que trabajan diariamente en el mundo de la micro y pequeña empresa, poseen diversos puntos de vista sobre el tema, pero concuerdan en el impulso que debería existir para el fomento y desarrollo de esta área, dándole la importancia que merece.

Desde la perspectiva de algunos expertos, los problemas de las asimetrías existentes reflejan una especie de irregularidad al momento de la creación de oportunidades para los más pequeños de la economía, ya sea desde el ámbito de iniciación, del desempeño, del acompañamiento y del apoyo por parte de las instituciones respectivas. Gabriela Valenzuela, académica de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y encargada del área de Responsabilidad Social Universitaria de la misma casa de estudios, es enfática al criticar el sistema que opera en función de las MIPES.

“Como no existe una instancia de apelación por parte de los microempresarios, porque tienes que poner una demanda y todo ese tipo de cosas en un tribunal, contratar un abogado, etc., da lo mismo cuántos días te paguen los grandes. En los casos de asimetrías de negociación, por ejemplo, los chicos no lo hacen porque no tienen cómo presionar al grande para que les paguen. No tienen dónde acusarlo. Falta esa instancia y hay un problema de regulación estatal, porque se necesita un fair play

o juego limpio en que no se privilegie que, más grande todo, más fácil. Ha aumentado la concentración de mercado en Chile. La grande crece más, pero la chica da más empleo. Entonces, hay inconsistencias”, dice.

Por su parte, el Director de Investigación de la Facultad de Economía de la Universidad del Desarrollo y encargado de la revista GEM (General Entrepreneurship Monitor) en Chile, José Ernesto Amorós, argumenta que el rol del Estado debe permitir que las micro y pequeñas empresas compitan con las grandes desde una perspectiva clara, siendo impulsadas a través de mejores políticas públicas.

“Claramente, debería haber mejores reglas de juego y voluntad de ambos sentidos: De las empresas grandes de querer integrar a las micro. Hay un control de desconfianza, algo cultural. Tomando ejemplos virtuosos de países donde ocurre mucho mejor, si tú tienes un polo de desarrollo cualquiera, donde desarrollas ciertos productos o servicios, la empresa grande es más exigente si se concentra haciendo negocios de central. Hay servicios y productos relacionados que una empresa más pequeña, más dinámica, más flexible, puede integrar fácilmente. Debe haber voluntad de las dos partes para que esto comulgue. Pero si a esto le adicionas unas reglas de juego, leyes, políticas y programas que permitan este diálogo y conjunción, mucho mejor”, aporta.

En dichos casos, la regulación ha ido cambiando en favor de los “más chicos”, cuestión que sostiene el anterior jefe de la División de Empresas de Menor Tamaño, Manuel José Ariztía²⁵: “el trabajo del Ministerio de Economía ha impulsado a que haya una mejor relación con proveedores PYME, y me refiero a PYME a todas las empresas de menor tamaño. El Sello Propyme, como ejemplo, nació a fines de 2011, para dar reconocimiento a las grandes empresas que tienen un número considerable de proveedores PYME y que se comprometen a pagarle en menos de 30 días. Hasta la fecha, tenemos 60 grandes empresas con este sello, cuyos proveedores

²⁵ Obteniendo el período.

totalizan 60 mil. Hay 60 mil PYME que le venden a las grandes empresas y cuyos clientes son esas 60 empresas que tienen el Sello”, señala.

Añade “desde el Estado, hay un trato preferencial para las MIPE en gestión, regulación, programas y en aquellas legislaciones y/o regulaciones que están discutiendo en el parlamento. Entonces, para una PYME hoy, en el sistema tradicional (no en la ley de empresas en un día, en la que todo es gratis), la publicación en el Diario Oficial es todo sin costo si tu capital inicial es menos de tanto porcentaje en favor de las PYME. Junto a esto, al momento de pagar impuestos, tienes montones de beneficios, distintos regímenes tributarios; la tributación simplificada, que es para empresarios que operan como persona natural o como E.I.R.L; la tributación del impuesto a la renta en el artículo 14 quáter, donde aquellos que tributan con contabilidad completa y que tienen un cierto nivel de venta o tope de venta, si no retiran utilidades de la empresa, lo que queda ahí está exento de impuestos hasta cierto monto. Entonces, hay un trabajo permanente”. Sobre eso, el Gerente de Competitividad de CORFO, Felipe Commentz, admite que lo fundamental es una correcta regulación hacia las grandes empresas, con la finalidad de que las empresas de menor tamaño puedan vislumbrar un crecimiento latente.

“Debe haber una preocupación al respecto. Creo que la mejor forma de hacerlo es por medio de la Fiscalía Nacional Económica, que tiene la obligación de fiscalizar o supervisar. Esto no pasa sólo en los rubros del retail o supermercados, sino que en muchos. Y cuando existe algún modelo oligopólico, la función oligopólica hacia las empresas de menor tamaño debe ser fiscalizada. De hecho, la Fiscalía Nacional le impuso a los supermercados pagar a 30 días a sus proveedores más chicos. Eso existe. Algunos lo aplican y otros se demoran. El problema es que eso pasa a ser una determinación más que una obligación. Quizás, hay un tema de normativa, de entender que si avanzamos en un nivel de empresa, van a ser más grandes. Si no son responsables con sus proveedores, los van a matar”, cuenta.

Particularmente, algunos visualizan una situación dispar no sólo determinada por las asimetrías de negociación, sino que también por la falta de opciones con las que cuentan las MIPES. Pablo Coloma, Presidente

de la Red para el Desarrollo de las microfinanzas en Chile, propone ciertas soluciones para mitigar dichos problemas.

“En teoría, la asimetría de negociación puede mitigarse con más asociatividad. Pero es muy teórico. Sin embargo, creo que el Estado cumple un rol importante de ser un actor que proteja y abogue por los más pequeños, que regule y establezca buenas prácticas en la relación de una gran empresa y micro empresa, que no genere abuso por la enorme asimetría que existe”, señala.

Misma opinión comparte el Director de la confederación nacional de la Micro, pequeña y mediana empresa Juan Araya²⁶, quien expone que la asociatividad es la raíz que puede solucionar este conflicto y que los emprendedores no tienen que ver en otros una competencia insana, sino una oportunidad de solventar sus necesidades de manera conjunta.

“Yo creo que con la capacitación, la asociatividad y hacer bien las cosas, uno puede diferenciarse de los otros. Yo tengo dos camiones y mañana tú me pides un camión a las ocho de la mañana y llego a las ocho. No llamo para decir que no puedo: hay que ser serio. Por eso es importante la asociatividad, tienen que formarse cooperativas. Nosotros tenemos asociaciones gremiales que si los viejos estuvieran solos, no existirían”, dice.

El ex jefe de la División de Estudios del Ministerio de Economía²⁷, Jorge Hermann, también propone la asociatividad como una buena medida para resolver el conflicto de intereses entre las micro y pequeñas empresas, pensando en que ellas deben cambiar la perspectiva individualista que rodea su entorno.



²⁶ Obteniendo el período.

²⁷ Desde marzo de 2010 hasta la actualidad.

“Obviamente la asociatividad es importante para generar la escala o poder de magnitud en empresas. Ahí hay varios ejemplos de iniciativas de desarrollo de mercado como el mercado de la cerveza en Osorno, las papas en Araucanía, que le venden a algunos supermercados. Estas iniciativas aglutinan a distintos emprendedores que, por la escala, solos no pueden llegar al mercado, pero si se juntan pueden desarrollar un nivel más alto. Otro aspecto es el programa de desarrollo de proveedores, donde, por ejemplo, empresas como Sodimac y Escondida, se reúnen con sus proveedores y los capacitan, les dan asistencia técnica para que puedan hacer bien sus negocios y servicios hacia las empresas grandes”, menciona.



Aritzía, sin embargo, reconoce que existen ciertas dificultades con respecto al emprendimiento en Chile, pero expone los aciertos que el gobierno ha llevado a cabo para la creación y constitución de empresas, sobre todo en el ámbito de las MIPES. Entre ellos se encuentra la creación del portal web Empresas en un Día, la Ley 20.659 que simplifica la constitución de sociedades y la Ley 20.494 sobre agilización de trámites para la creación de las mismas, además de la tramitación en el Congreso de la nueva Ley de Quiebra que posibilitará zanjar rápidamente cualquier conflicto que presenta el patrimonio de la empresa y así, volver a emprender.

“Veo un panorama donde hay mucha idea, mucha necesidad para emprender y oportunidad de emprendimiento, sobre todo en un país que crece al 6% y que genera riqueza y oportunidades para ello. En la medida en que facilitemos a los emprendedores iniciar su empresa más fácil, estamos haciendo que esas oportunidades de emprendimiento del país sigan su curso. Esto es lo que ocurrió el 2012, año en que la

cantidad de empresas constituidas se disparó y llegó a 68 mil nuevas sociedades, todo esto, gracias a la aprobación de la Ley de Agilización de Trámites”, manifiesta.

“Lo que se quiere es que esas oportunidades no las dejen pasar y que los emprendedores las tomen. Por eso estamos trabajando en un sitio web de emprendimiento, donde a las personas les sea más rápido y barato comenzar, que tengan posibilidad de obtener recursos a través de los programas de garantías, asesoría y subsidios de CORFO y SERCOTEC, y que les sea fácil terminar su emprendimiento si les fue mal. Esto, en relación al proyecto de ley de organizaciones y liquidación de empresas y personas que están en el Congreso desde mayo del año pasado y que hace un cambio de paradigma de la forma de terminar un emprendimiento. Si somos capaces de abordar el ciclo completo, esas oportunidades que existen en un país que crece, se tomarán más y más”, apunta el jefe de la División de Empresas de Menor Tamaño del Ministerio de Economía.

Por su parte, el Director Nacional de SERCOTEC, José Luis Uriarte, señala que durante los últimos años, el Gobierno ha impulsado a las MIPES con grandes estrategias y apoyos económicos y sociales, tanto de apoyo como de acompañamiento, con el fin de poder incentivar el emprendimiento y aprovechar los beneficios de los instrumentos de fomento productivo.

“Nosotros nos hemos puesto distintos ejes. El primero es ser capaces de desarrollar modificaciones de foco, de la centralización y fomento productivo. Segundo, llevarlo adelante. Y ahora estamos en la época de poder institucionalizar esos cambios. Queremos que sean cambios que se institucionalicen, que pasen a ser parte del aparato de fomento productivo del gobierno. Estamos en una etapa de institucionalización de lo que hemos hecho, porque creemos que ha sido una buena receta, ha dado fruto, y que los errores que se han cometido, estamos a tiempo de corregirlos e institucionalizar un aparato de fomento productivo útil, eficiente y transparente”, manifiesta.

Uriarte enumera y describe varias iniciativas: “primero, en SERCOTEC el Dicom ya no es un requisito. No discriminamos a las personas que tengan morosidad para que puedan acceder a nuestros programas.

Otras instituciones se están haciendo cargo de esto, como CORFO. Con distintas líneas, entrega subsidios o garantías para que las personas que no puedan acceder a financiamiento, por tener condiciones desventajosas, puedan mejorar esas condiciones. El acceso al financiamiento ha dejado de ser uno de los problemas más relevantes, a diferencia de las condiciones de los financiamientos, que se presentan hoy en día como una preocupación más significativa. Por ejemplo, hay programas que se llaman Segunda Oportunidad, que sirven para que las personas que tengan deudas puedan repactarlas, ponerse al día y salir adelante. También existen las garantías que avalan un porcentaje importante del crédito para que puedan conseguir mejores condiciones del financiamiento”.

Pero, a pesar de todo esto, para muchos no es suficiente. Para la abogada de Legal Chile y encargada del servicio de SERCOTEC de Asesoría Virtual, Alicia Bobadilla, Chile debería tener una plataforma de servicios para los micro y pequeños empresarios, los cuales no cuentan con las mismas atribuciones que los grandes.

“Todo el ciclo de vida de la empresa está regulada y ordenada, dependiendo de la forma como hay que hacerlo, de la actividad. Es bastante complejo. Por eso, es natural que en Chile las grandes empresas sean las que puedan contar con asesoría y tienen acompañamiento de servicios profesionales con abogados de diferentes áreas, un aspecto del cual carecen las MIPES. Actualmente, la asesoría jurídica es de tanta especialidad que hace que el costo sea muy elevado, siendo en la mayoría de las ocasiones, imposible de abordar por una micro o pequeña empresa. A mi juicio, es importante que si realmente nos interesa que crezca y favorezca el desarrollo de las empresas de menor tamaño, podamos ofrecer plataformas de servicios que permitan a las empresas tener un acompañamiento en el cumplimiento normativo que no es fácil”, relata.

Además, cree que “tiene que ser algo equitativo. Yo creo que no basta con generar desarrollo legislativo, porque si tú no tienes este tipo de plataformas, eso no llega a la gente. Me queda claro cuando veo la realidad. La gente se dedica a su negocio, mientras que las grandes empresas se dedican a su call business y tienen el apoyo de todas sus áreas para desarrollarlo. ¿Por qué el empresario de menor tamaño no



lo va a poder hacer? porque debe ser abogado, arquitecto, constructor, de todo, para poder desarrollar el negocio”.

Cuestión similar ocurre con la opinión respecto al rol de los bancos con los microempresarios, pues muchos de ellos no entregan los recursos necesarios para abrir negocios por antigüedad generada por micro o pequeñas empresas. Pablo Coloma mantiene una postura sobre las instituciones financieras que trabajan sin la preocupación del apoyo y sostenimiento de las MIPES, a través de una lógica de mercado particular que cierra muchas oportunidades.

“Las financieras tienen sus motivos para enfrentar así el sector. Poder llegar con financiamiento a este segmento, requiere saber hacerlo, conocerlo, tratarlo, traer la información. Para un banco tradicional, que no tiene experiencia en esto, lo primero que va a pedir es la liquidación de sueldo. No tengo, tengo una actividad comercial, dirá el emprendedor. Entonces se le pedirá el último IVA y el empresario le dirá que no tiene IVA. Entonces, mal. No sé cómo enfrentarlo. Es falta de desarrollo de una industria más potente, con mayor capacidad de crecimiento y que sea capaz de atender razonablemente a este sector con su realidad y sus necesidades”, expone.

Commentz señala algo parecido al mencionar que los bancos no tienen los mecanismos para poder apoyar, y quienes lo desarrollan, lo hacen como Responsabilidad Social Empresarial, y algo muy escaso es el Banco Estado Microempresa. “En la etapa del Valle de la Muerte cuesta mucho encontrar que las instituciones financieras se pongan, y cuando lo hacen, inversionistas o asesores financieros se tratan de apropiarse de la idea. Si es buena, lo hacen y si tienes un 30% del capital, te tratan de tomar el 70% de capital. Hay que regular eso”.

La Gerente General de Banco Estado Microempresa, Soledad Ovando, señala que el rol que cumple la institución bancaria sirve de puntapié inicial para que las demás jueguen un papel esencial en el apoyo de las MIPES desde un ámbito social y productivo. “Los créditos de consumo son productos muy distintos, que no están enfocados en las necesidades de los empresarios, hay diferencias entre los clientes que se financian con programas especializados. Debe haber una discusión y aprendizaje entre nosotros como actores. Por ejemplo, el ejecutivo debe dar cuenta que le entrega consejos de todo tipo, desde formas de formalizarse y a quién dirigirse. Debemos entender que se trata de un sector vulnerable. La calidad del emprendedor y qué tan bien maneja su negocio sólo se puede saber a través de la conversación” declara.

El problema de la informalidad.

Si bien se estima que existen más de un millón y medio de emprendimientos en Chile, una gran parte de esta cifra corresponde a negocios informales o no acogidos al sistema tributario. Este no ha sido un problema menor para las instituciones públicas y privadas que velan por el crecimiento de la economía del país.

Para el Presidente de la Confederación de Comercio Detallista y Turismo de Chile (CONFEDECH), Rafael Cumsille, la informalidad es un tema complejo y preocupante ya que impide el desarrollo de la nación y refleja que algo no camina correctamente. “En Chile existen 1.500.000 empresarios MIPYME de los cuales 800 mil son informales. Estas cifras llaman poderosamente la atención y se requiere una preocupación más profunda por parte del Estado, estrategias y medidas que permitan transformar en formales a los que están en economía informal” señala.

Cumsille ha sido uno de los más críticos sobre la informalidad. De hecho, le sorprende que, a pesar del crecimiento económico del 6% que Chile ha tenido durante los últimos años en el gobierno del Presidente Sebastián Piñera, aún queden cosas pendientes. “Aunque los recursos han aumentado en el actual gobierno, en mi opinión, han sido insuficientes para el objetivo que estamos analizando. En una ocasión, escuché que los informales podrían haber ascendido a un millón. Entonces, llama la atención que en un país como el nuestro, con un crecimiento del 6%, que es espectacular, ocurra esto”, manifiesta.



Juan Araya comparte la opinión, argumentando que la informalidad sería un mecanismo de supervivencia que poseen los micro y pequeños empresarios para surgir personal, familiar y económicamente.

“La informalidad es un problema serio, porque hay cerca de un millón de microempresarios que son informales. A muchos de éstos se les crea un negocio. Ser informales, por ejemplo, en la Navidad o Año Nuevo, cuando se trasladan a vender cosas. El gobierno ha hecho un esfuerzo enorme: SERCOTEC, el Ministerio de Economía, el Ministerio de Hacienda, CORFO, todas las organizaciones del país que están involucradas en este tema han hecho un trabajo enorme, pero es insuficiente. Hay 650 mil microempresarios formales y la mitad no tiene crédito por muchas razones” dice.

Pablo Coloma resulta más enfático al exponer que la informalidad es parte de una inestabilidad, por parte del Estado, que aún no sabe cómo dirigirse a las empresas de menor tamaño y que “en el mundo de las MIPE, el 60% opera en la más absoluta informalidad. Y a eso me

refiero con que son pequeñas iniciativas económicas que, ni siquiera, cuentan con iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos. Si uno es más estricto en el concepto, la inmensa mayoría opera con mayor grado de informalidad en términos de relaciones laborales, en temas previsionales, en salud. Ahí, más del 80% ó 90% tiene un alto grado de informalidad, realidad que, a mi juicio, responde a un contexto normativo y políticas públicas insuficientes”.

En definitiva, pareciera ser que el problema se da por la inexistencia de una regulación que permita que las micro y pequeñas empresas ingresen al sistema tributario respectivo, al marco legal de la economía chilena. No obstante, varios actores vinculados al emprendimiento en Chile acuerdan que, para mitigar este panorama, hay que preocuparse de otras aristas ligadas al contexto social que vive el emprendedor.

La heterogeneidad de los negocios, el costo de formalizarse y el escaso interés frente al tema, son algunos de los puntos que, para algunos expertos, tienen que trabajarse al momento de crear políticas públicas que permitan el fortalecimiento e impulso de las MIPES. Mientras eso no se logre, el problema no tendría una solución determinante.

Coloma es uno de los que más aboga para que las MIPES sean tratadas no sólo como unidades productivas, sino también, como entidades sociales que poseen un contexto determinado y diferente a las demás. “Cuando uno piensa en una micro unidad productiva comercial de servicio, artesanía, por ejemplo, que tiene un nivel de venta de 300 ó 400 mil pesos mensuales, lo que regula esa actividad económica ha sido pensado en iniciativas de muchísimo mayor envergadura. Cuando pienso que la persona que vende eso tiene que hacer iniciación de actividad, que no es compleja, pero que después tiene que hacer declaraciones mensuales de IVA, contratar un contador/a y, abandonarse a un conjunto de trámites que tiene que hacer éste, sin saber de qué se trata, y pagar una patente sobredimensionada al volumen de su actividad, entonces uno puede decir que las normas no están mirando para nada a ese segmento. Por eso, hay cerca de un 60% de empresas que viven en la informalidad. No son evasores, marginados, delincuentes, sino un segmento que trata de salir adelante con orgullo en un entorno inadecuado”, sostiene el Gerente de la Red de micro finanzas.

Asimismo, el Director Nacional de SERCOTEC, José Luis Uriarte, señala que la informalidad es causada por el temor que existe hacia las instituciones fiscalizadoras y porque no se logra vislumbrar los beneficios de formalizar una empresa.

“Dentro de muchas, una de las causas es lo poco atractivo y tedioso de transformarse en una empresa formal. Si haces una encuesta donde preguntas por qué no te formalizas, te responden ¿para qué? Si mostramos los beneficios y demostramos que es fácil hacerlo, vamos a mejorar esos antecedentes. Hay que expresar a las MIPES que ser formales no significa que se van a ir a meter a la boca del lobo con un Servicio de Impuestos Internos que lo único que quiere es comerlos”, comenta.

Juan Araya concuerda con Uriarte al manifestar que “la informalidad se tiene que trabajar con la asociatividad, porque cuando no se asocian, no conocen el mundo y los instrumentos que hay”. Cumsille, además, expone que “la gente pregunta, bueno, entonces ¿para qué?, si ahora yo compro, vendo, gano plata, trabajo a la hora que quiero, el día que quiero. Vendo en cualquier parte, vendo en la vía pública, me cambio cuando lo necesito, no doy boleta, me pongo como colero en una feria libre. Fácil”.

Por su parte, el Gerente de Competitividad de CORFO, Felipe Commentz, sostiene que “es una función del Estado que los informales se formalicen y demostrarles que eso es bueno para ellos también. Si el microempresario no ve las cosas claritas de formalizarse, no lo va a hacer.

Tiene que ver cuáles son los beneficios para él. Para el Estado y para los competidores es positivo, y para el empresario también porque le va a permitir tener más información. Y con eso, logra acceder a los beneficios del Estado, de privados, créditos, etc. Si no, se cierran muchas puertas en términos de acceso a financiamiento”.



Baja preocupación por la seguridad social.

Existe un punto de convergencia entre los emprendedores de diversas áreas, el cual dice relación a una baja preocupación por la seguridad social. Dado que los negocios informales se ven imposibilitados de cotizar en AFP y salud, para muchos, estos temas no son relevantes sino, hasta cuando tienen algo por lo cual acogerse a largo plazo, como por ejemplo, son padres y/o se encuentran en edad cercana a jubilar.

Según la académica de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y encargada del área de Responsabilidad Social Universitaria, Gabriela Valenzuela, la escasa importancia que tiene la seguridad social en las MIPES se basa en que ellos viven el corto plazo y no visualizan las oportunidades que entrega el sistema, viéndolo como una deuda que deben pagar frente a los escasos recursos que producen.



“En la micro y pequeña empresa, los recursos son escasos. Si veo que voy a poner plata en algo que no me entrega beneficios a corto plazo, prefiero invertir en materia prima porque me ayuda a producir más. Ellos viven el día a día, y eso los lleva a no cotizar porque no ven el dinero a corto plazo. De hecho, los empresarios no la ven porque se va en capital de trabajo. Piensan que es una deuda que tienen que pagar y que es mejor invertir hoy para que la empresa sea grande y, a futuro, les de beneficios” relata.

Valenzuela agrega que “si hay un mes en donde hay que pagar un monto fijo, ellos ven que se puede pasar a una especie de Dicom si no pagan las cotizaciones, por lo que piensan que es una deuda que podría meterlos en problemas. Y ellos prefieren invertir mucho en sus empresas ahora, para que cuando sean grandes sean mejores y las ganancias lleguen en su vejez. El problema es que es difícil que si una

empresa no parte bien, se transforme en una buena empresa, con todo al día y todas las leyes”.

En tanto, el académico de la Universidad del Desarrollo, José Ernesto Amorós, sostiene que la seguridad social es un tema de poca importancia principalmente en los jóvenes, quienes observan un futuro lejano y poco sostenido en la formalización de sus emprendimientos. “Es una cuestión de incentivos. Hay mucha gente que te dice que formalizarse es un problema. Muchos jóvenes por ser jóvenes ven que el futuro está lejos. Podría haber una regulación con respecto a eso. Si te vas a formalizar o pretendes hacerlo, hay incentivos reales para que esta gente pueda tener un coseguro y/o mecanismos de financiamientos más planos que les permita pensar a mediano y largo plazo. Pero, si no quieren cotizar es asunto de ellos. Eso es lo que piensan”, formula.

Ahora bien, en materia legislativa, se están elaborando normas que permitirán crear conciencia en los micro y pequeños empresarios sobre materias sociales. Manuel José Ariztía, explica que “hoy existe una transición que está llevando el Servicio de Impuestos Internos, donde a los emprendedores y trabajadores independientes se les está volviendo obligatorio cotizar, cuestión que antes no lo era. Y esa reforma hará que, gradualmente, sea obligatorio que todos coticen. De hecho, todos los formales tienen que cotizar”.

“Esta división cumple el rol de impulsar políticas públicas de emprendimiento a las MIPES, las cuales son ejecutadas por los servicios aliados y otras políticas públicas que son implementadas en el Ministerio de Economía y que no implican transferencias de recursos o atención directa de público, y que van en favor del emprendimiento y la promoción del sector de las MIPES en este sentido”.

Emprendimientos por necesidad.

Cuando hablamos de la situación de las MIPES, y el contexto que las rodea, el panorama que se puede observar resulta un tanto complejo. En el marco de ese entorno que rodea a las MIPES, emergen las causas por las que nacen y se sostienen dichos emprendimientos. Para los actores entrevistados en la presente publicación, existen dos tipos de emprendimientos: por oportunidad y por necesidad, siendo este

último el cual se lleva las miradas gracias al componente social que recae en sus ejecutores.

El emprendimiento por oportunidad es aquel donde los emprendedores desarrollan nuevos negocios con el objetivo de aprovechar opciones y nichos del mercado, mientras que el emprendimiento por necesidad es aquel donde los emprendedores desarrollan nuevos negocios con el objetivo de constituir una fuente de ingreso dada la imposibilidad de obtener empleo como dependiente.

Según Ariztía, el emprendimiento es una fuerza propia del ser humano que, según las características del contexto, es condicionado y adaptado por las personas para fines particulares.

Jorge Hermann, Jefe de la División de Estudios del Ministerio de Economía, vinculada estrechamente con el departamento de Empresas de Menor Tamaño, sostiene una opinión similar a la de Ariztía, con respecto al grado de necesidad que fomenta la creación de emprendimientos, ya sean formales o informales, en materia productiva y de desarrollo social del país.

“Es importante disminuir la barrera de entrada para los nuevos emprendimientos, porque ambos tienen efectos positivos en la economía”, dice Hermann.

Una visión complementaria y un tanto particular posee el Director Nacional de FOSIS, Claudio Storm, quien alude que este tipo de emprendimiento debiese ser fomentado por parte del Estado ya que, además de generar altos índices de subsistencia, permite salir de la pobreza y enfrentar los problemas cotidianos del sector más pobre del país, junto con estar ligado a la situación de informalidad.

“Muchas veces no se formalizan porque, en lo más íntimo del microempresario por necesidad, está la condición de no aspirar a ser empresario. Ellos sienten que no tienen la obligación de regularizar su microempresa porque no sienten la ambición de crecer y contratar más gente. Pero están conscientes de que sus emprendimientos son por necesidad y quizás por un tema cultural, su ambición no es transformarse en un empresario. Sienten que la formalidad, el mundo de los impuestos y créditos, para favor o contra ellos, es más de los empresarios que de ellos” sostiene.

No obstante, el rol de la mujer en el emprendimiento ha sido clave para llevarlo a cabo. Según algunas cifras arrojadas por los estudios del Ministerio de Economía, la mujer encabeza los emprendimientos por necesidad. El mismo Storm, cuya labor se encuentra relacionada en gran medida con las actividades productivas que realizan las mujeres en las MIPES, da cuenta de esto.

El rol de la mujer en este segmento es esencial. En Chile, el 40% de los hogares está constituido por mujeres jefas de hogar y el 90% de los emprendedores de FOSIS son mujeres. Y no porque las busquemos o discriminemos, positivamente, a la mujer. Esa es la realidad. Vas a un campamento, a una población con riesgo social, y/o un lugar donde hay muchas necesidades y existen hogares monoparentales con mujeres jefas de hogar que tienen niños bajo su cuidado, y la incidencia en la pobreza en niños y mujeres es mayor que en los hombres. Entonces, para FOSIS, la realidad de la mujer es la realidad de la pobreza”, argumenta.



José Luis Uriarte concuerda con Storm al sostener que la mujer es fundamental para llevar a cabo emprendimientos, pues desarrolla capacidades en función de la responsabilidad, la seriedad y la familia como un generador de acción social. Para él, su rol refleja el esfuerzo con el cual se plantea el surgimiento del hogar, valor que el actual gobierno ha premiado con creces.

“Con respecto al género en Chile, actualmente, la mayoría de los emprendimientos –sobre todo de las mujeres– se explican por un problema anterior. Muchas veces, las mujeres tienen que echar mano a su talento emprendedor producto de una crisis: porque el marido se quedó sin trabajo, por ruptura familiar o porque el marido no se hace cargo de los hijos. Como gobierno nos hemos hecho cargo de esos problemas. A la mujer, no por

transformarse en empresaria, alguien la libera de su responsabilidad y rol de madre, dueña de casa, esposa microempresaria, porque es una responsabilidad extra. Pero, a la vez, los números nos demuestran que los emprendimientos femeninos son muy exitosos”, señala.

Además, frente a dicho éxito, Uriarte agrega que “las mujeres tienen mejores conductas como empresarias que los hombres. Son mejores pagadoras, son más ordenadas, llevan adelante con mayor éxito sus emprendimientos. Al ver esa realidad, nosotros como gobierno tenemos que hacernos cargo de eso. Y una de las medidas que hemos tomado es la creación, por ejemplo, del Capital Abeja: un Capital Semilla, cuyo foco exclusivo son las mujeres emprendedoras y mujeres empresarias, porque al cumplir un rol fundamental en el emprendimiento y aparato empresarial del país, tiene una condición especial que hace que tengamos que darle un apoyo especial. Y eso va a ir dando resultados y los ha dado. El año pasado tuvimos más de 40 mil postulaciones al Capital Abeja, lo que demuestra preocupación por parte de las mujeres”.



La encargada de la División de Estudios de SENCE, Paula Agurto, a su vez, señala que la mujer debe sostener un peso moral determinado por su rol de madre y jefa de hogar. Esto la convierte en una persona llena de dificultades personales al momento de emprender y, a costa de esfuerzo, intenta sacar adelante.

“En el caso de las mujeres, la generación de ingresos propio es súper importante, ya sea como ingreso principal o segundo ingreso en el hogar. Ha aumentado bastante la tasa de participación femenina en el empleo en estos años. Sin embargo, aun así es mal visto en los segmentos más empobrecidos—sobre todo aquellas mujeres que tienen a sus hombres trabajando—dejen a sus hijos “botados”; ya que así lo leen culturalmente ellos. Entonces, ¿Cómo

trabajamos en esa barrera cultural? Independiente que demos las facilidades, ella va a creer que es una mala mamá si deja a los niños a cargo de terceros. Eso es difícil”, describe.

Asimismo, añade que “la generación del ingreso propio para las mujeres jefas de hogar que no tienen marido es fundamental. He estado pensando hartito en las políticas que no han prosperado, que comenzaron en esta administración, pero que no han llegado a formarse. El proyecto de teletrabajo, trabajo a distancia, por ejemplo. Creo que es una combinación de un emprendimiento y trabajo independiente a distancia. Tú lo ves en los países desarrollados. Las mujeres pueden cuidar a los hijos dos años si quieren y después tienen políticas sociales para reincorporarse al mercado laboral. Pero están todos los incentivos para que ellas críen esos años. Si hay una visión de sociedad de fortalecer la familia y los niños, tienes que usar todos los dispositivos para que esto sea así. Y en eso, el trabajo independiente femenino es total”.

Ahora bien, el rol de los jóvenes también ha sacado miradas en el sector emprendedor del país. Aunque también dependen de la necesidad y de los factores contextuales que los rodean, muchos de ellos se encuentran en un estado de potenciales microempresarios. Si bien algunos tienen la posibilidad de tener trabajos estables, otros no poseen las oportunidades necesarias para encontrarlos, por lo cual deben buscar nuevas formas de surgir.

Storm, quien ha trabajado con los sectores más pobres del país, explica “es importante el tema de la juventud. Uno de los grandes problemas en los segmentos más bajos es la inactividad, personas que no estudian ni trabajan. La estadística dice que hay 700 mil jóvenes que no estudian ni trabajan. Y eso crece en los segmentos pobres. Hay una tarea tremenda: trabajar en los colegios, en las calles, es ahí donde se previene la deserción escolar y la inactividad. Y preocupa, porque son los jóvenes los futuros jefes de hogar de estas familias más vulnerables”.

Menciona, además, que “en el fondo, para hablar con una persona que me abra las puertas con un trabajo en el mercado negro, estoy a la vuelta de mi casa. En cambio, si quiero tener alguna entrevista de trabajo, tengo que tomar una micro y andar dos horas fuera de mi casa. No es que yo tenga a dos cuadras una oficina de empleo y tenga la oportunidad de trabajo al lado. Frente a eso, un narcotraficante que está fuera de mi casa es una excusa para estar ahí. Cuando tú estas marginado social y territorialmente, se genera un círculo vicioso difícil de romper”.

Distinta realidad viven aquellos jóvenes que han estudiado en las diferentes áreas de la Educación Superior en Chile. Pablo Coloma, ha observado varios casos juveniles que reflejan una especie de búsqueda de la estabilidad laboral por sobre la independencia hasta edades mayores.

“Lo que yo he observado, y lo puedes constatar en las encuestas, es que la mayoría de los microempresarios se encuentran en edad adulta. Ahí hay un poquito de mayor estabilidad. El emprendimiento juvenil, en cambio, puede ser más volátil. Ensayo y error, me fue mal y me convertí en trabajador. Como gran tendencia, es usual que una persona que tuvo un pasado como asalariado y perdió su trabajo o está insatisfecho, se atreva a realizar una actividad por cuenta propia a través de las competencias adquiridas en su anterior oficio. Sin embargo, encontramos una realidad juvenil en la MIPE, pero con tendencia de que muchos jóvenes tienen una experiencia como asalariado y después se independizan” manifiesta.

Otro punto relevante para el estudio, es la brecha digital entre los micro y pequeños empresarios. Un gran porcentaje de ellos conoce Internet, pero no tiene acceso a correo electrónico, a bajar información de las páginas web y temas como la alfabetización digital financiera. Pablo Coloma es claro al decir que la digitalización se alcanza en jóvenes y no en los grupos etarios más avanzados, cuestión por la cual el Estado y las políticas de gobierno deben preocuparse por tratarse del principal nexo de información y comunicación de los últimos años.

“Creo que el uso de las tecnologías de la información, por lo menos en el segmento de los microempresarios que es lo que yo conozco, da cuenta de ese bajo uso de tecnología y baja alfabetización. Hay una brecha digital sensible en gloria y majestad, y creo que son dos los factores. Uno, los niveles de ingreso, que han generado mejores e importantes herramientas informáticas. Y segundo, un tema etario. Insisto, la mayoría de los emprendedores se encuentran en edades más avanzadas. Y uno ve que la tecnologías de la información y el uso de redes sociales es más masivo en los más jóvenes”, admite.



Por su parte, Jorge Hermann sostiene que “para que la digitalización se logre, no se consigue con darle un computador a los emprendedores y acceso gratuito a Internet. Se debe crear el ambiente propicio para que el emprendedor vea interés en utilizar los computadores. Es generar un incentivo. Nosotros tenemos varios proyectos de ley: la primera es la factura electrónica con un convenio entre SERCOTEC y el Servicio de Impuestos Internos, en el que a través de capacitaciones se muestran las bondades de utilizar esta herramienta. Además, existe la ley 20.659 sobre creación de empresas en un día, la cual es basada en un portal web. Cuando tú generas el incentivo, las PYMES se suben al mundo digital. Hoy no lo hacen porque no hay nada que les interese para subir. Imagínate que en la encuesta de nosotros, la gran mayoría que usa Internet lo hace para meterse a la cuenta del banco. Ahí hay un incentivo”.



Actores claves que participaron en las entrevistas:

Nombre	Cargo (1)	Institución (2)
Soledad Ovando	Gerenta General	BancoEstado Microempresas
Manuel Ariztía	Jefe de la División de Empresas de Menor Tamaño	Ministerio de Economía
Jorge Hermann	Jefe de la División de Estudios	Ministerio de Economía
Claudio Storm	Director Ejecutivo	FOSIS
Felipe Commentz	Gerente de Estrategias y Estudios	CORFO
Jose Luis Uriarte	Gerente General	SERCOTEC
Paula Agurto	Jefa Unidad de Estudios	SENCE
Juan Araya	Director	CONAPYME
Rafael Cumsille	Presidente	CONFEDECH
Pablo Coloma	Presidente	Red para el desarrollo de las Micro Finanzas
Gabriela Valenzuela	Académica Facultad de Economía y Negocios	Universidad de Chile
Alicia Bobadilla	Jefa Área Empresas	LegalChile
José Amorós	Director	GEM Chile - UDD
Alex Blauboer	Consultor & Capacitador	Direxiona
Rodrigo Mancilla	Consultor & Capacitador	Consultora CMC

¹ Cargo que ostentaba al momento de la entrevista.

² Institución a la que pertenecían al momento de la entrevista.

Casos de éxito que participaron en las entrevistas:

Nombre	Empresa
William Carraha	Restaurante Tio Willy
Bernardita Echeverría	Oliovalle Ltda.
Roddy Cisternas	Comercializadora Insumos Médicos e Higiene Abi-Med Ltda.
Aldo Bril	Metalmecánica Bril Ltda.
Andrea Carlin	La Nube 360
Evelyn San Juan	Productos KayKay



WWW.SERCOTEC.CL