



# Informe N° 744

## Economía

14/09/2009

### El Desafío de Emprender con Éxito en las Empresas Chilenas

Juan Carlos Scapini S.

14/09/2009

Economía

**El Desafío de Emprender con Éxito en las Empresas Chilenas**

14/09/2009

Política

**Los desafíos del capitalismo según Paul Krugman**

07/09/2009

Política

**Calidad de la política: limitantes institucionales, transformaciones culturales y precarización del espacio público**

07/09/2009

Política

**Ley de transparencia: avances y peligros**

26/08/2009

Economía

**La desigualdad y el debate tributario**

#### Acerca de

Este informe ha sido preparado por el Consejo Editorial de [asuntospublicos.ced.cl](http://asuntospublicos.ced.cl).

©2000 asuntospublicos.ced.cl. Todos los derechos reservados.

Se autoriza la reproducción, total o parcial, de lo publicado en este informe con sólo indicar la fuente.

La economía internacional actualmente refleja una situación compleja para los diferentes actores económicos que operan en los mercados globalizados. Lo anterior, se intensifica aún más en los períodos de recesión, como los que está viviendo el país.

Los mercados sufren bruscas variaciones en los precios relativos, incluido el tipo de cambio. Existe sobre inversión en muchos sectores de la economía, lo que se refleja particularmente en la construcción. Irrupción de productos manufacturados de origen asiático, lo que implica una creciente competencia en mercados saturados. El consumidor es más exigente y requiere ávidamente nuevos productos. Necesidad permanente de bajar costos y enfocar procesos que se orienten a los clientes.

A partir de una cierta etapa de su desarrollo, los países deben enfrentar un cambio en su paradigma competitivo, dejando atrás un modelo de producción de tipo extensivo, basado en factores primarios (capital y trabajo), para desarrollar otro modelo que esté basado en el conocimiento, las innovaciones y la tecnología. A su vez, este nuevo estadio del desarrollo nacional requiere de un sistema de empresas capaz de aprovechar las oportunidades que brindan los mercados globales.

En Chile, los efectos de la apertura de los mercados al exterior han sido muy profundos y bastante dispares. Por un lado, están las grandes empresas, que han sabido aprovechar bastante bien las oportunidades que se abren para el desarrollo de los negocios, expandiendo sus ventas tanto interna como externamente. Cabe señalar que algunas empresas chilenas están actualmente desarrollando sus inversiones a escala multinacional.

Por otro lado, están las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMEs) que constatan grandes dificultades para acceder directamente con sus productos al mercado global y, cuando éstas logran vender sus bienes y servicios a una empresa grande, lo hacen sacrificando parte de su margen de ganancia. Las MIPYMEs tienen escaso poder negociador y una capacidad muy reducida de apropiación del excedente que se genera en la cadena de valor, afectando así las posibilidades de su desarrollo competitivo y también de la calidad del empleo.

La crisis subprime se ha manifestado con fuerza en la economía chilena y las variaciones del PIB así lo demuestran: Después de haber crecido un 4,7% en el 2007, el crecimiento marcó 3,2% el 2008 y las proyecciones para este año 2009 suponen una caída de -2%.

A partir del comportamiento de la actividad económica para diferentes sectores de la economía, el Observatorio de la Coyuntura Económica de la Universidad Central proyecta un crecimiento para la industria manufacturera de sólo -6% para el año 2009. Estos datos ponen de manifiesto la imperiosa necesidad de que los sectores productivos de la economía y, especialmente, la industria manufacturera realicen un esfuerzo adicional en su productividad para poder proyectarse competitivamente en los próximos años.

Debe consignarse que, en los últimos veinte años, la política de apoyo a las pequeñas empresas se ha concentrado en mitigar los problemas competitivos de éstas con instrumentos de fomento productivo que, si bien son necesarios para corregir algunas fallas del mercado, no han sido suficientes para equilibrar la enorme asimetría competitiva que existe entre la gran Empresa globalizada y el resto del sistema productivo.

Las pequeñas empresas en Chile no sólo debieran ser importantes por la cantidad de empleos que aportan, que ciertamente son la mayoría, sino también por la calidad de los mismos. En otras palabras, los empleos que ofrecen las pequeñas empresas debieran ser de buena calidad y, además, bien remunerados para cumplir así con los estándares de productividad y calidad que requieren los mercados globales.

En un reciente estudio (José Miguel Benavente, 2008), se constata que en el país existen un total de 735 mil empresas que registran ventas en el SII el año 2006, de las cuales 586 mil son micro empresas, 139 mil son PYMEs y sólo 9,4 mil son grandes empresas. En otras palabras, la base empresarial chilena está mayoritariamente constituida por las micro, pequeñas y medianas empresas.

**Tabla 1. N° Empresas y Ventas, según Estrato de Tamaño Empresas (Año 2006)**

	N° Empresas	Ventas Totales MM UF	Participación Mercado	Tasa Incremento Ventas (7 años)
Micro Empresa	586.464	282	2%	5%
Pequeña Empresa	120.863	874	7%	6%
Mediana Empresa	18.056	871	6%	7%
Gran Empresa	9.402	11.402	85%	15%

Fuente. Ministerio de Economía, J.M. Benavente, 2008.

En Chile, el 2006 se contabilizaron más de 720 mil establecimientos formales de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) que dan cuenta del 15% de las ventas totales y de sólo un 4% de las exportaciones. La situación es muy diferente en Europa y demás países desarrollados, donde las pequeñas empresas aportan más del 50% de las ventas, y también de las exportaciones (1).

**Tabla 2. N° de Trabajadores, según tamaño de Empresas (Año 2003):**

	Empleos (miles)	Participación
Micro Empresa	2.276	46%
Pequeña Empresa	823	16.6%
Mediana Empresa	601	12.1%
Gran Empresa	934	18.9%

Fuente. SERCOTEC, sobre la base de SII y Casen 2003

Así como las MIPYMEs tienen una importancia menor en términos de su facturado, cuando el análisis se hace en función del empleo que éstas generan, su importancia resulta extremadamente gravitante en la economía. En efecto, las MIPYMEs el 2003 representaron el 80.1% del empleo del país, destacando en su interior las microempresas (incluyen los trabajadores por cuenta propia) con 2,27 Millones de trabajadores y un 46% del total del total nacional.

**Tabla 3. Composición de las MIPYMEs en los países desarrollados:**

	Participación MIPYMEs en N° Empresas	Participación MIPYMEs en el PIB	Participación MIPYMEs en el N° Trabajadores	N° Trabajadores MIPYMEs (en Miles)/2008
Estados Unidos	99,7%	51%	53%	147.929
Reino Unido	99,8%	56%	59%	29.030
Alemania	99,6%	50%	57%	40.330
Francia	99,8%	62%	66%	25.924
Japón	99,7%	51%	69%	63.969

Fuente. Yoji Watanabe. Seminario Ministerio Economía, Julio 2009 y datos Eurostat

En la tabla anterior, es posible observar que la estructura productiva de los países que pertenecen a la OECD tiene a las MIPYMEs representando el 99% de los establecimientos de esos países, explicando más de la mitad de la producción y más de la mitad del empleo. En otras palabras, en los países desarrollados las MIPYMEs tienen una importancia económica fundamental cuando se las mide en su aporte al producto nacional, a las exportaciones y también a la innovación.

Las pequeñas empresas son esenciales en la determinación del tipo de crecimiento económico que se espera tener. En efecto, el desarrollo de estas empresas determina un tipo de crecimiento que tiene las siguientes cualidades:

- Genera más empleos y hace crecer los ingresos familiares,
- determina un desarrollo más integral de los territorios,
- mejora la inserción social y económica de muchas mujeres y jóvenes emprendedores.

En este sentido, es posible detectar una debilidad estructural que es necesario atender en Chile, si se quiere transitar hacia una estructura productiva que se parezca a la de los países desarrollados. Mientras las pequeñas empresas de los países desarrollados son una parte importante de la competitividad de su propio sistema económico, en Chile existen enormes heterogeneidades productivas que han impedido una integración mayor de éstas con las grandes empresas. En otras palabras, las innovaciones en las pequeñas empresas han sido insuficientes para asegurar la competitividad de este sector en la economía.

En un contexto global, las pequeñas empresas chilenas han ido perdiendo persistentemente su participación de mercado. Lo anterior se explica por una mayor debilidad competitiva respecto de las grandes empresas, derivada a partir de los siguientes aspectos: menor acceso al crédito, bajo nivel de inversiones y productividad, escaso manejo de información de mercado, reducida capacitación laboral y encadenamientos productivos frágiles.

En síntesis, las pequeñas empresas son poco competitivas y no pueden aprovechar las oportunidades globales. Además, generan salarios que en promedio son bajos y perpetúan una mala distribución del ingreso. ¿Qué hacer entonces?

A continuación, se propone una agenda para generar condiciones que permitan a los pequeños emprendimientos ser un eslabón central del desarrollo nacional, de manera que puedan en el futuro desplegar y sostener parte importante del desarrollo nacional, así como ocurre en los países desarrollados.

## **1. Más Emprendimientos Innovadores y Menos Concentración Económica.**

Se requieren normas en el país que faciliten y no entorpezcan el emprendimiento. Agilizar los trámites en la obtención de patentes municipales y simplificar los procedimientos para cerrar una empresa pequeña. Los emprendedores deben poder cerrar rápido un negocio malo y concentrar sus esfuerzos para reemprender otro proyecto, en otro lugar.

Fortalecer la Fiscalía Nacional Económica, entregándole recursos legales (por ejemplo, la delación compensada) para que investigue a fondo, pero además pueda llegar a constituir las "pruebas" que se requieren en los juicios para dictaminar culpabilidad, como fuera el caso de Colusión en las Farmacias. Lograr configurar las "pruebas" de casos de colusión y abuso de posición dominante en los mercados es extraordinariamente complejo y difícil. Por lo tanto, se requieren nuevas atribuciones y herramientas legales para que sean ejercidas en los Tribunales de la Competencia.

También es indispensable que la Fiscalía Nacional Económica tenga una presencia directa en cada una de las regiones del país. Los mercados locales, son más concentrados y por lo tanto requieren de una vigilancia más extrema para así evitar la colusión y el abuso de posición dominante de las grandes empresas que allí participan.

## **2. Establecer procesos de Mejoras Continuas de Productividad.**

A partir de la Segunda Guerra Mundial, pequeñas y grandes empresas japonesas, como Toyota y Honda desarrollaron con éxito los métodos conocidos como Mejoras Continuas (Kaizen), permitiéndoles generar competitividad endógena en los establecimientos productivos.

El método Kaizen proviene de la cultura japonesa donde siempre es posible mejorar la forma en que se hacen las cosas: "hoy es mejor que ayer, mañana mejor que hoy". A lo anterior, Kaizen agrega una importante asimilación de los métodos de control estadístico de procesos, elaborados entre otros por Edward Deming en los Estados Unidos.

El tiempo es el mejor indicador de competitividad en una empresa y éste se mejora eliminando los despilfarros en los procesos productivos existentes, en los productos finales, en el mantenimiento de las máquinas o, incluso, en los procedimientos administrativos. Entre los despilfarros más comunes están: las piezas defectuosas, la sobreproducción, el tiempo de transporte, los tiempos de espera y la rotación de inventarios.

Los procesos de Mejoras Continuas (Kaizen) son bastante simples de implementar en las Pequeñas Empresas, pero requieren de mucha voluntad y persistencia. No se requiere de grandes inversiones y son sus trabajadores los llamados a participar en el proceso de innovar. Estos métodos permiten innovaciones incrementales, mejorando así la competitividad de las pequeñas empresas que lo aplican.

Los procesos de Mejoras Continuas (Kaizen) requieren de una activa participación de todas las personas que conforman la empresa: directivos, supervisores y trabajadores, siendo éstos últimos los principales promotores de las ideas innovativas, desde sus propios puestos de trabajo. La empresa debe, por lo tanto, generar espacios de participación e incentivos salariales que permitan el desarrollo de la productividad y de las remuneraciones en la empresa.

### **3. Acceso al Financiamiento.**

El mercado financiero chileno está enfrentado una enorme falla estructural, que inhibe el desarrollo de las pequeñas empresas. Se requiere destrabar este nudo y para ello se necesita de una reforzada voluntad política para actuar en consecuencia.

El BancoEstado ha estado bajando la tasa de interés en los últimos seis meses, particularmente de los créditos menores a 5.000 UF. Los resultados están a la vista, donde el BancoEstado ha ganado participación de mercado, sin tener que arriesgar la calidad del crédito. Hacia el futuro, pareciera ser entonces un buen camino que esta entidad persevere en su función reguladora de precios y más temprano que tarde obligará al resto del sistema bancario a seguirlo. En caso contrario, los bancos privados se arriesgan a perder competitividad respecto de la principal agencia estatal.

### **4. Más encadenamientos productivos.**

En los países desarrollados, las pequeñas empresas son capaces de exportar y afrontar de mejor manera la competencia. En particular, el modelo italiano coloca como foco de la competitividad la especialización de las empresas en los diferentes distritos industriales. Los resultados son notables y han sido las pequeñas empresas las que finalmente dan sustentabilidad al modelo "Made in Italy".

En Chile, los encadenamientos productivos se realizan en base a "precios". La consecuencia es que este tipo de encadenamientos no permite el desarrollo de las pequeñas empresas. Las grandes empresas deben comprender que la viabilidad de su estrategia competitiva debe estructurarse con los proveedores y no contra éstos.

## 5. Más Asociatividad.

La política de innovación debiera apuntar básicamente a generar condiciones para mejorar la competitividad de las pequeñas empresas. En caso contrario, se arriesga colocar la carreta delante de los bueyes. El resultado será que el país en su conjunto no podrá transitar hacia el desarrollo.

Los pequeños emprendimientos deben ser capaces de generar alianzas y cooperación entre empresas que les permita desarrollar economías de aglomeración. Para ello, se requiere fortalecer el rol de fomento productivo y de manejo de información en mercados globales, que están llamadas a jugar las diferentes Agrupaciones Gremiales, así como las Instituciones de Fomento del Sector Público, los Centros de Transferencia Tecnológica, las Universidades, los Gobiernos Regionales y los Municipios.

---

(1) Al respecto, debe precisarse que en Chile, las MIPYMEs están definidas por el nivel de las ventas de cada Empresa, mientras que en los países de la OECD, la definición se hace en base a un índice que combina el número de trabajadores contratados, las ventas y los activos de cada empresa. Como resultado de esta definición, las MIPYMEs en los países de la OECD son significativamente más grandes que las chilenas.