
desarrollo productivo

Pequenas y medianas empresas industriales en Chile

Cecilia Alarcón y Giovanni Stumpo



NACIONES UNIDAS



Red de Reestructuración y Competitividad
División de Desarrollo Productivo y Empresarial
Santiago de Chile, julio 2000

Este documento fue preparado por la señora Cecilia Alarcón y el señor Giovanni Stumpo. Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Los autores agradecen a Mario Castillo, Roberto de Groote y Wilson Peres por sus valiosos comentarios y sugerencias.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1368-P

ISSN 1020-5179

ISBN: 92-1-321595-9

Copyright © Naciones Unidas, julio de 2000. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.00.II.G.72

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
1. El contexto económico nacional en las dos últimas décadas	9
2. Las pequeñas y medianas empresas en la economía chilena	13
3. Las PYME industriales	21
3.1 Características generales	21
3.2 Cambios en la estructura productiva	26
3.3 Sectores ganadores y perdedores.....	30
3.4 Dinámica de la productividad y brecha.....	31
4. Algunas notas sobre las exportaciones	35
5. Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas	39
5.1 Financiamiento	41
5.2 Asistencia técnica	43
5.3 Desarrollo tecnológico.....	44
5.4 Capacitación	46
5.5 Fomento a la exportación	47
5.6 Asociatividad	49
5.7 Algunas reflexiones sobre las políticas implementadas	51
Conclusiones	57
Bibliografía	59
Serie Desarrollo Productivo: Números publicados	61

Índice de cuadros

Cuadro 1	CHILE: tasas medias anuales de crecimiento	11
Cuadro 2	Número de empresas	14
Cuadro 3	Número de empresas (En porcentaje)	14
Cuadro 4	Número de empresas (Tasas de crecimiento).....	15
Cuadro 5	Ventas (En millones de Unidades de Fomento).....	15
Cuadro 6	Tasas de crecimiento medio anual de las ventas	15
Cuadro 7	Ventas (Porcentajes).....	16
Cuadro 8	Ventas promedio por empresa.....	16
Cuadro 9	Ocupación (miles de ocupados)	17
Cuadro 10	Ocupación (porcentajes).....	17
Cuadro 11	Ventas por trabajador	18
Cuadro 12	Distribución sectorial de las empresas en 1997 (Número y porcentajes)	19
Cuadro 13	Distribución de las empresas en 1997 (Participación por sectores).....	20
Cuadro 14	Participación de las PYME en el total de la industria.....	22
Cuadro 15	Evolución de la producción manufacturera.....	23
Cuadro 16	Variación de la producción industrial	23
Cuadro 17	Tasas medias anuales de crecimiento de la producción industrial.....	23
Cuadro 18	Evolución de la ocupación en la industria.....	24
Cuadro 19	Evolución de la ocupación en la industria.....	24
Cuadro 20	Cantidad de establecimientos	25
Cuadro 21	Evolución de la cantidad de establecimientos.....	25
Cuadro 22	Evolución de algunas variables macroeconómicas	25
Cuadro 23	Composición de la producción de las pequeñas empresas	27
Cuadro 24	Coefficiente de especialización	28
Cuadro 25	Participación de las pequeñas empresas en cada sector.....	29
Cuadro 26	Estructura de la producción industrial.....	29
Cuadro 27	Tasas promedio anual de variación 1981-1989.....	30
Cuadro 28	Tasas promedio anual de variación 1989-1996.....	31
Cuadro 29	Tasas medias anuales de variación de la productividad.....	32
Cuadro 30	Productividad relativa.....	32
Cuadro 31	Productividad relativa a nivel sectorial	33
Cuadro 32	Exportaciones de bienes (Millones de dólares corrientes).....	36
Cuadro 33	Exportaciones de bienes (Participación porcentual)	36
Cuadro 34	Exportaciones industriales en 1993 (Millones de dólares corrientes)	37
Cuadro 35	Coefficientes de exportación	37
Cuadro 36	Cantidad de operaciones financiadas a través de los FAT.....	44
Cuadro 37	Proyectos financiados por FONTEC por sectores (Miles de US\$).....	46
Cuadro 38	Proyectos FONTEC por línea de financiación (Miles de dólares).....	46
Cuadro 39	Percepción de los empresarios en relación a los beneficios de los PROFOS	50
Cuadro 40	Principales obstáculos señalados por las empresas	51
Cuadro 41	Evolución del gasto para el fomento de las PYME.....	53

Índice de gráficos

Gráfico 1	Acceso de las empresas al sistema de fomento productivo.....	55
-----------	--	----

Resumen

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan un componente importante de la realidad productiva de Chile. Esto es particularmente cierto en términos de ocupación. Alrededor del 50% de los ocupados trabajan en ese tipo de empresas y este porcentaje se ha ido claramente incrementando a lo largo de los años noventa.

La situación es bastante diferente cuando consideramos las ventas. En este sentido si bien las mismas han ido creciendo en la última década y se trata de un porcentaje sobre el total para nada despreciable (23,7% en 1997), es cierto también que el mismo es bastante inferior al de la ocupación y, lo que es peor, se ha ido reduciendo en los últimos años.

Este fenómeno se ve reflejado en la fuerte distancia (además creciente) que existe con las grandes empresas en términos de ventas por ocupado.

Encontramos una situación bastante parecida.

En el caso de las PYMES industriales (que representan alrededor del 13% del total de las PYMES en términos de número de empresas) el análisis de la evolución de las principales variables a lo largo de la década de los ochenta y de buena parte de los noventa muestra una fuerte relación con el desempeño de la macroeconomía y del mercado interno. En un contexto de estancamiento o de bajo crecimiento de la demanda agregada el desempeño de las unidades pequeñas ha sido negativo y claramente inferior al que mostraron las empresas grandes y medianas. Solo una vez que la tendencia al crecimiento del producto interno bruto se ha consolidado desde fines de los ochenta y comienzos

de los noventa, también las pequeñas empresas han mostrado resultados claramente positivos.

Esta situación está confirmada por el desempeño exportador de estas empresas que es muy pobre y no presenta signos de mejora a lo largo de la última década.

Por el lado de las políticas implementadas, hay que subrayar el hecho de que existe una política explícita de apoyo a las Pymes desde 1991. El enfoque general de esta se caracteriza por su horizontalidad (en este sentido se puede decir que no hay una política específica para las empresas industriales) y por la búsqueda de soluciones a fallas de mercado.

Entre la amplia gama de instrumentos utilizados han tenido bastante éxito las acciones dirigidas a fomentar la asociatividad (PROFO), que han sido sometidas también a una evaluación realizada por una institución externa.

Probablemente los resultados han sido menos alentadores en el área de capacitación.

También la dificultad de acceso al crédito continúa siendo un problema no resuelto para las PYMES.

La fuerte brecha de productividad existente con las grandes empresas y la escasa competitividad internacional de las PYMES están fuertemente relacionados con los elementos mencionados.

Estos aspectos plantean un conjunto de desafíos complejos para el futuro a los fines de poder alcanzar por parte de las PYMES un nivel de competitividad que les permita desvincularse, por lo menos en parte, de las fluctuaciones del mercado interno.

I. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) representan, en el caso de Chile, así como prácticamente en la totalidad de los países de América Latina, una realidad económica y socialmente relevante.

Su aporte, en primer lugar a la generación de empleo, pero también en lo referente a la producción, es importante y se ha ido incrementando, en general, a lo largo de los años noventa. Sin embargo a lo largo de los años ochenta las PYME chilenas, que ya habían sido fuertemente golpeadas por el proceso radical de apertura y por la recesión de mediados de los setenta, tuvieron que enfrentarse a un escenario macroeconómico bastante adverso que la llevó a una reducción de su capacidad productiva y al quiebre de muchas empresas. Sólo con la recuperación económica de los años noventa que lentamente empieza a revertirse esta situación.

La experiencia particularmente negativa de las crisis económicas de los años setenta y ochenta y la evidente dificultad que la mayoría de las PYME manifestara para adaptarse a las nuevas reglas del juego que planteó un modelo económico abierto y con una presencia del Estado reducida y diferente, llevaron al gobierno de Chile a plantear una estrategia de apoyo dirigida a eliminar las fallas de mercado que limitaban el acceso de estas empresas a los mercados de factores, así como a incrementar su eficiencia, productividad e inserción internacional.

Al respecto vale la pena mencionar que la experiencia chilena en este sentido ha conseguido importantes logros, por lo menos en la introducción de instrumentos y enfoques de política novedosos. Probablemente los resultados han sido menos alentadores en lo referente a la masificación (y por lo tanto al impacto global) de dichos instrumentos y acciones.

A lo largo del presente trabajo se intenta analizar la evolución de las PYME industriales poniendo en evidencia los factores que han condicionado su desempeño, así como las características de las políticas implementadas y el rol que las mismas han tenido en solucionar los problemas que las empresas tienen que enfrentar.

En la primera parte del estudio se consideran las principales características del contexto económico en las últimas dos décadas en el cual tuvieron que desempeñarse las PYME; en la segunda parte se presentan las características generales de las PYME que operan en todos los sectores de la economía, para pasar posteriormente, en el tercer capítulo, a analizar de forma más detallada el comportamiento y el desempeño de las PYME industriales. El cuarto capítulo contiene un breve análisis sobre las exportaciones según el tamaño de empresa. En el quinto capítulo se describen y comentan las diferentes líneas de acción que han sido implementadas por parte del Estado para promover las PYME y finalmente la última parte del estudio está destinada a algunas reflexiones conclusivas.

1. El contexto económico nacional en las dos últimas décadas

La economía chilena pasó en los últimos 25 años, por un profundo proceso de reestructuración a lo largo del cual se alternaron fases de crecimiento y fuertes crisis económicas y se modificaron las características mismas del proceso de desarrollo del país.

Es posible identificar tres diferentes etapas en la historia económica reciente del país. Una que va de 1973 a 1983 caracterizada por un fuerte proceso de reformas estructurales cuyas consecuencias fueron bastante negativas para el sector industrial; una segunda que va de 1984 a 1989 en la cual se revierten parcialmente algunas de las medidas tomadas en la etapa anterior (y se profundizan otras, como por ejemplo, las privatizaciones) y la producción industrial se recupera notablemente y una tercera etapa caracterizada por un período de crecimiento elevado.

En la primera fase se llevó adelante en primer lugar una política de estabilización cuyos rasgos principales fueron: a) eliminación de los controles de precios; b) fuerte devaluación del tipo de cambio para eliminar el déficit de la balanza de pagos; c) control estricto de los salarios y desarticulación de los sindicatos; d) adopción de una política monetaria contractiva destinada a reducir el déficit fiscal (Ramos J., 1989).

Como consecuencia de estas medidas la producción industrial entró en una fase de clara recesión por falta de demanda. Esta recesión se agudizó aún más cuando, a mediados de 1975, el gobierno decidió intensificar la política contractiva disminuyendo el gasto fiscal otro 28% en términos reales.

Al mismo tiempo se implementó una política de apertura comercial que llevó los aranceles de un promedio de 105% en 1973 a 10% en 1979 (Díaz A., 1995). Sin embargo entre 1973 y 1976 el cambio real subió y este hecho limitó el impacto de la reducción arancelaria sobre las importaciones.

A partir de junio 1976 se realizaron varias revaluaciones de la moneda nacional, en el marco de una política dirigida hacia el control de la inflación, que llevaron a un notable empeoramiento de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Después de un breve período de recuperación, la economía entró nuevamente en una fase de aguda recesión en 1981. La apreciación cambiaria, las altas tasas de interés internas, el nivel de endeudamiento alcanzado por las empresas (consecuencia de la elevada liquidez internacional en los años anteriores y de la liberalización financiera que experimentó el país) llevaron, en un contexto internacional caracterizado por la crisis de la deuda externa, a una fuerte caída de la producción industrial.

Este conjunto de medidas y las dos recesiones tuvieron un impacto particularmente negativo sobre el sector industrial. El producto cayó en un 22% entre 1972 y 1982 (33% entre 1972 y 1975), miles de establecimientos cerraron, se perdieron alrededor de 180.000 puestos de trabajo y, en sectores que habían sido claves en la etapa de ISI (como la metalmecánica) se llegó inclusive a la exportación de maquinarias que eran parte del *stock* de capital físico (Díaz A., 1995).

A partir de 1983 el contexto de política económica se modificó profundamente. Se introdujeron algunas regulaciones en mercados estratégicos (tasa de interés, salario mínimo, bandas de precios agrícolas, tarifas públicas); se realizó una serie de devaluaciones de la moneda nacional; se volvieron a elevar los aranceles de 10% a 25% (hasta 1985) (Díaz A., 1995). Estas medidas llevaron a un incremento de la protección que claramente favorecieron a la industria que a partir de 1983 volvió a mostrar tasas positivas de crecimiento. Entre 1983 y 1990 el PIB total de la economía se incrementó en un 6,0% anual y el producto industrial en un 6.4% anual.

En el nuevo perfil de producción que ha adquirido en los últimos 20 años el sector manufacturero, son las plantas procesadoras de celulosa, harina de pescado, conservas, alimentos congelados, etc., las que contribuyen de forma significativa al "modelo exportador" chileno.

La tercera y última etapa (1989-1997) se caracteriza esencialmente por un ciclo de crecimiento sostenido del producto interno bruto (PIB) con tasas promedio anuales de 7.7%. Mientras en las fases anteriores el incremento de la producción se basó sobre todo en la utilización de la capacidad ociosa, a partir de fines de los años ochenta se llevaron a cabo importantes proyectos de inversión.

En efecto la formación bruta de capital fijo (FBKF) se incrementó en un 43% entre 1989 y 1997 y la relación entre FBKF y PBI, en el mismo período pasó de 24.5% a 33%.

En el plano de las políticas en cambio, más allá de las declaraciones de principio de los autodenominados gobiernos de "transición democrática" que a partir de 1991 tomaron el lugar del gobierno militar, hay en los hechos una fuerte continuidad después de 1985. Probablemente la principal novedad está representada por la enunciación en 1991 de un Programa Nacional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (Stumpo G., 1999). Esto indudablemente representó un cambio en comparación con la visión del gobierno militar que no consideraba necesario un enfoque específico para las unidades productivas de tamaño menor (Labarca G., 1997). De esta manera las autoridades públicas reconocían la presencia de fallas de mercado relacionadas con el tamaño de las empresas.

Sin embargo, pese a la definición e implementación de un abanico de instrumentos dirigidos a enfrentar los problemas específicos de las pequeñas y medianas empresas en las áreas de la gestión, articulación productiva, innovación tecnológica y crédito, los resultados parecen haber sido bastante

pobres en particular por la imposibilidad de extender de forma masiva esos instrumentos por falta de recursos por parte del Estado.

En general se puede decir que la atención de las autoridades se ha concentrado en el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos y en profundizar la expansión exportadora de la economía chilena. Al respecto hay que decir que se mantuvieron tanto la tendencia a la reducción de los aranceles (11% a partir de 1991, con un compromiso de reducción posterior) como los instrumentos de fomento exportador.

Cuadro 1
CHILE: TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO

	1972-1983	1983-1989	1989-1997
PBI	0.6	6.2	7.7
PBI PER CAPITA	-0.9	4.3	4.9
EXPORTACIONES	10.4	9.8	10.1
IMPORTACIONES	-0.7	10.6	13.5
Remuneración media real	-3.5	0.9	3.7

Fuente: CEPAL

2. Las pequeñas y medianas empresas en la economía Chilena

Así como en la mayoría de los países de la región, también en Chile existen diferentes definiciones de pequeñas y medianas empresas (PYME). Hasta 1993 el Ministerio de Economía definió a las pequeñas empresas como aquellas unidades productivas cuyas ventas netas anuales varían entre 2.400 y 25.000 Unidades de Fomento¹-UF- (entre 72.000 y 750.000 dólares) mientras que se consideraba medianas empresas aquellas cuyas ventas se colocaran entre 25.001 y 50.000 UF (entre 750.000 y 1.500.000 dólares). Por encima de ese límite se colocaban a las grandes empresas y por debajo de las 2.400 UF a las microempresas. A partir de 1994 de ventas de las medianas empresas fue aumentado a 100.000 UF (alrededor de 3 millones de dólares), y esa es la clasificación que utiliza en la actualidad el Ministerio de Economía.

Por el contrario el Instituto Nacional de Estadística, en su Encuesta Industrial Anual (ENIA) utiliza como criterio la cantidad de trabajadores ocupados y considera como pequeñas empresas a aquellas que ocupan entre 10 y 49 personas y como medianas a las que ocupan de 50 a 199 trabajadores.

Finalmente el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN) también utiliza la cantidad de ocupados para clasificar a las empresas; sin embargo define como microempresa a aquellas

¹ Se trata de una unidad de valor real, reajutable de acuerdo al índice de variación de precios. Al 20 de agosto de 1999 una UF equivalía a 14916 pesos (alrededor de 30 dólares).

unidades productivas que ocupan entre 1 y 4 personas, pequeñas empresas a las que ocupan entre 5 y 49 personas, medianas empresas a las que emplean entre 50 y 199 personas y grandes empresas a las que superan ese número.

Esta situación en la cual coexisten definiciones diferentes hace que sea muy difícil comparar las informaciones que provienen de las distintas fuentes mencionadas. En el caso del Ministerio de Economía además no es posible comparar la información anterior a 1994 con los datos posteriores (dado que ha sido modificada la clasificación).

En el Cuadro 2 se resume la información relativa al número de empresas según la clasificación del Ministerio de Economía y la información proporcionada por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) que, a su vez, utiliza datos del Sistema de Impuestos Internos (SII).

Como se puede observar a partir de 1994 el cambio en la clasificación de las medianas y grandes empresas produce una alteración en la serie relativa a esas dos categorías de unidades económicas, que nos obliga a considerar por separado dos intervalos temporales de cuatro años cada uno.

Cuadro 2
NUMERO DE EMPRESAS

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	364 110	372 311	387 016	400 529	404 599	408 371	423 319	432 431
Pequeña	52 473	59 249	65 611	69 489	71 984	75 570	77 798	78 805
Mediana	4 598	5 327	5 797	6 147	9 649	10 260	10 721	10 870
PYME	57 071	64 576	71 408	75 636	81 633	85 830	88 519	89 675
Grande	5 160	6 087	6 838	7 314	4 054	4 388	4 670	4 814
TOTAL	42 6341	44 2974	46 5262	48 3479	49 0286	49 8589	51 6508	52 6920

Fuente: CORFO, sobre la base de información del S.I.I

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de la SERIE 2

Cuadro 3
NUMERO DE EMPRESAS
(En porcentaje)

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	85.4	84.0	83.2	82.8	82.5	81.9	82.0	82.1
Pequeña	12.3	13.4	14.1	14.4	14.7	15.2	15.1	15.0
Mediana	1.1	1.2	1.2	1.3	2.0	2.1	2.1	2.1
PYME	13.4	14.6	15.3	15.6	16.7	17.2	17.1	17.0
Grande	1,2	1,4	1,5	1,5	0,8	0,9	0,9	0,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CORFO, sobre la base de información del S.I.I

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de la SERIE 2

Cuadro 4
NUMERO DE EMPRESAS
(Tasas de crecimiento)

	1990-1993	1994-1997
Micro	10.0	6.9
Pequeña	32.4	9.5
Mediana	33.7	12.7
PYME	32.5	9.9
Grande	41.7	18.7
TOTAL	13.4	7.5

Fuente: elaboración propia sobre datos de CORFO

En el Cuadro 4 se puede observar que en los dos casos (1990-1993 y 1994-1997) las grandes empresas son el segmento que muestran los mayores incrementos relativos en lo que se refiere al número de empresas. Por el contrario las microempresas, si bien crecen en valores absolutos, pierden peso relativo en los dos subperíodos.

Los datos relativos a las ventas (véase Cuadro 5) presentan el mismo problema mencionado anteriormente, es decir que a partir de 1994 se modifica la definición de la mediana y la grande empresa. Por lo tanto también en este caso hay que considerar dos subperíodos: 1990-1993 y 1994-1997.

Cuadro 5
VENTAS
(En millones de Unidades de Fomento)

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	145	155	168	178	182	191	198	201
Pequeña	375	426	471	497	517	545	564	570
Mediana	161	186	202	214	455	484	504	515
PYME	536	612	673	711	972	1029	1068	1085
Grande	1 975	2 430	2 559	2 785	2 593	2 904	3 079	3 287
TOTAL	2 656	3 197	3 400	3 674	3 747	4 124	4 345	4 573

Fuente: CORFO, sobre la base de información del S.I.I

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de la SERIE 2

En el cuadro 6 se puede observar que, tanto en el primero como en el segundo de los subperíodos considerados, las grandes empresas son las únicas que muestran tasas de crecimiento de las ventas superiores al promedio.

Cuadro 6
INCREMENTO TOTAL DE LAS VENTAS EN LOS DOS PERÍODOS CONSIDERADOS

	1990-1993	1994-1997
Micro	22.8	10.4
Pequeña	32.5	10.3
Mediana	32.9	13.2
PYME	32.6	11.6
Grande	41.0	26.8
TOTAL	38.3	22.0

Fuente: elaboración propia sobre datos de CORFO

Por el contrario las otras categorías (micro, pequeñas y medianas empresas) crecen menos que el promedio y pierden, por lo tanto peso relativo en lo que se refiere a las ventas (véase cuadro 7). Las PYME pasan de representar el 20.2% de las ventas totales de la economía chilena en 1990 al 19.4% en 1993. Igualmente, una vez que ha sido ampliada la definición de “mediana empresa”, éstas pasan del 25.9% de las ventas en 1994 al 23.7% en 1997.

Cuadro 7
VENTAS
(Porcentajes)

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	5.5	4.8	4.9	4.8	4.9	4.6	4.6	4.4
Pequeña	14.1	13.3	13.9	13.5	13.8	13.2	13.0	12.5
Mediana	6.1	5.8	5.9	5.8	12.1	11.7	11.6	11.3
PYME	20.2	19.1	19.8	19.4	25.9	25.0	24.6	23.7
Grande	74.4	76.0	75.3	75.8	69.2	70.4	70.9	71.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia sobre datos de CORFO

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de la SERIE 2

Si se consideran las ventas promedio por empresa (Cuadro 8) podemos observar que las de la microempresas se incrementan entre 1990 y 1993 en un 11,6%, mientras que se quedan prácticamente sin variaciones las de las otras categorías. Por el contrario en el segundo subperíodo (1994–1997) vale la pena destacar el incremento en las ventas promedio por empresa de las unidades productivas más grandes (+6,8%), un crecimiento más modesto para las microempresas (+3,3%) y la ausencia de variaciones relevantes para las PYME.

Cuadro 8
VENTAS PROMEDIO POR EMPRESA
(En Unidades de Fomento)

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	398	416	434	444	450	468	468	465
Pequeña	7 147	7 190	7 179	7 152	7 182	7 212	7 250	7 233
Mediana	35 015	34 916	34 846	34 814	47 155	47 173	47 011	47 378
PYME	9 392	9 477	9 425	9 400	11 907	11 989	12 065	12 099
Grande	382	399	374	380	639	661	659	682
	752	211	232	777	615	805	315	800
TOTAL	6 230	7 217	7 308	7 599	7 642	8 271	8 412	8 679

Fuente: elaboración propia sobre datos de CORFO

Nota: los datos de la SERIE 1 no son comparables con los de la SERIE 2

También la información relativa a la ocupación presenta algunos problemas estadísticos. En primer lugar hay que aclarar que los datos provienen de una fuente diferente de la que ha sido utilizada para las otras variables (ventas y número de empresas). En efecto los datos relativos al empleo se recolectaron a través de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) que implementa MIDEPLAN y ejecuta el Departamento de Economía de

la Universidad de Chile. Como se dijo, la clasificación en este caso es realizada a partir de la cantidad de ocupados y por lo tanto no es compatible con la que utiliza la CORFO que, en cambio se basa en el volumen de las ventas.

Además hay que agregar que hasta 1994 se consideraban microempresas aquellas unidades productivas que ocupaban entre 1 y 5 personas, pequeñas empresas las que ocupaban entre 6 y 49 personas, medianas empresas las que empleaban entre 50 y 199 personas y grandes empresas las que superaban esa cantidad de empleados.

Sin embargo a partir de ese año se redujo a 4 ocupados el límite superior relativo a las microempresas (y, consecuentemente, se amplió a 5 ocupados el límite inferior de las pequeñas empresas); por lo tanto la información anterior a 1994 no es comparable con la de los años siguientes (por lo menos para las micro y las pequeñas empresas).

De cualquier manera en el Cuadro 10 se puede observar que las PYME representan alrededor del 50% de la ocupación del país. Teniendo en cuenta que su participación en las ventas totales es (con las aclaraciones hechas sobre la comparabilidad de los datos de las diferentes fuentes) alrededor de 24%, se puede ya tener una primera idea de las diferencias de productividad que existen entre las PYME y las grandes empresas.

Cuadro 9
OCUPACION

(Miles de ocupados)

	1990	1992	1994	1996
Micro*	1 809	1 916	1 861	2 024
Pequeña*	1 195	1 449	1 576	1 834
Mediana	525	606	598	653
PYME	1 720	2 055	2 174	2 487
Grande	596	610	649	505
TOTAL	4 125	4 581	4 684	5 016

Fuente: CASEN

* después de 1992 se modifica la definición de micro y pequeña empresa

Cuadro 10
OCUPACION

(Porcentajes)

	1990	1992	1994	1996
Micro*	43.9	41.8	39.7	40.4
Pequeña*	29.0	31.6	33.6	36.6
Mediana	12.7	13.2	12.8	13.0
PYME	41.7	44.9	46.4	49.6
Grande	14.4	13.3	13.9	10.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CASEN

* después de 1992 se modifica la definición de micro y pequeña empresa

En efecto si se calculan las ventas promedio por trabajador ocupado (véase cuadro 11) se observa que en 1996 el valor correspondiente a las PYME (alrededor de 13.000 dólares) era equivalente a apenas el 7% del valor de las grandes empresas (alrededor de 183.000 dólares). De la

misma manera vale la pena subrayar la diferencia bastante acentuada entre las pequeñas (alrededor de 9.250 dólares) y las medianas empresas (alrededor de 23.200 dólares).

Cuadro 11
VENTAS POR TRABAJADOR
(Gran empresa=100)

	1990	1992	1994	1996
Micro	2.4	2.1	2.4	1.6
Pequeña	9.5	7.7	8.2	5.0
Mediana	9.3	7.9	19.0	12.7
PYME	9.4	7.8	11.2	7.0
Grande	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL	19.4	17.7	20.0	14.2

Fuente: elaboración propia sobre datos de CORFO y CASEN

La distribución de las PYME al interior del total de los sectores económicos (véase cuadro 12) muestra una presencia muy fuerte de las empresas de las actividades comerciales (36.2% del total de las PYME), mientras que la industria muestra un porcentaje claramente menor (12.9%).

Por otro lado las empresas del sector comercio concentran el porcentaje mayor de unidades productivas también en los casos de las microempresas y de las grandes empresas: el 40,5% del total de las empresas del país operan en ese rubro, mientras que sólo el 7,5% corresponde a unidades industriales.

Si se considera la participación por sectores de las diferentes tipos de empresas (véase cuadro 13), se observa que la minería (donde el número de empresas es bastante reducido), la industria y la construcción son los sectores en los cuales la cantidad de PYME es más relevante (alrededor del 30% en los tres casos).

El análisis de estos primeros datos nos muestra que las PYME tienen una presencia muy relevante en el conjunto de la economía chilena en lo que se refiere a la ocupación: alrededor de la mitad de los ocupados trabaja en empresas pequeñas y medianas. Su peso, en cambio, es bastante menos relevante en el total de las ventas (alrededor de 24%). Considerando el desempeño de estas empresas en los años noventa se aprecia también una distancia notable y creciente con las grandes empresas.

En otras palabras, pese a los resultados positivos de las PYME (en términos no sólo de ocupación, sino también de ventas), el peso relativo de las grandes empresas se incrementa en los años noventa en las ventas, las ventas por trabajador y por empresa e, inclusive, el número de empresas.

Cuadro 12
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS EN 1997

(Número y porcentajes)

SECTOR	TAMAÑO DE EMPRESA							
	MICRO		PYME		GRANDE		TOTAL	
Producción Agropecuaria	54 174	12.5	8 672	9.7	121	2.5	62 967	12.0
Servicios Agrícolas y Caza	1 444	0.3	479	0.5	18	0.4	1 941	0.4
Silvicultura	2 380	0.6	965	1.1	41	0.9	3 386	0.6
Pesca	1 223	0.3	427	0.5	74	1.5	1 724	0.3
Minas, Petróleo y Canteras	966	0.2	476	0.5	97	2.0	1 539	0.3
Alimentos Bebidas y Tabaco	4 455	1.0	2 679	3.0	313	6.5	7 447	1.4
Textil y Cuero	6 033	1.4	2 290	2.6	158	3.3	8 481	1.6
Madera y Papel	7 675	1.8	2 363	2.6	174	3.6	10 212	1.9
Químicos Petróleo Caucho y Metales	5 668	1.3	2 903	3.2	442	9.2	9 013	1.7
Maquinas e Instrumentos	2 136	0.5	1 185	1.3	118	2.5	3 439	0.7
Otras Manufacturas	638	0.1	157	0.2	6	0.1	801	0.2
TOTAL INDUSTRIA	26 605	6.2	11 577	12.9	1 211	25.2	39 393	7.5
Electricidad, Gas, Agua	530	0.1	116	0.1	72	1.5	718	0.1
Construcción	15 407	3.6	6 618	7.4	587	12.2	22 612	4.3
Comercio	179 320	41.5	32 462	36.2	1 765	36.7	213 547	40.5
Restaurantes y Similares	22 355	5.2	3 480	3.9	62	1.3	25 897	4.9
Transporte	33 727	7.8	7 956	8.9	234	4.9	41 917	8.0
Servicios Financieros.	7 329	1.7	2 956	3.3	166	3.4	10 451	2.0
Servicios Técnicos y Profesionales	21 954	5.1	6 654	7.4	230	4.8	28 838	5.5
Servicios Estatales Sociales e Instituc.	4 830	1.1	978	1.1	49	1.0	5 857	1.1
Servicios de Diversión y Esparcimiento	3 640	0.8	651	0.7	26	0.5	4 317	0.8
Servicios Personales y del Hogar	33 407	7.7	3 626	4.0	41	0.9	37 074	7.0
Otras Actividades	18 347	4.2	1 435	1.6	15	0.3	19 797	3.8
S/I	4 793	1.1	147	0.2	5	0.1	4 945	0.9
TOTAL GENERAL	432 431	100	89 675	100	4 814	100	526 920	100

Fuente: CORFO

Cuadro 13
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS EN 1997
(Participación por sectores)

SECTOR	MICRO	PYME	GRANDE	TOTAL
Producción Agropecuaria	86.0	13.8	0.2	100.0
Servicios Agrícolas y Caza	74.4	24.7	0.9	100.0
Silvicultura	70.3	28.5	1.2	100.0
Pesca	70.9	24.8	4.3	100.0
Minas, Petróleo y Canteras	62.8	30.9	6.3	100.0
Alimentos Bebidas y Tabaco	59.8	36.0	4.2	100.0
Textil y Cuero	71.1	27.0	1.9	100.0
Madera y Papel	75.2	23.1	1.7	100.0
Químicos Petróleo Caucho y Metales	62.9	32.2	4.9	100.0
Maquinas e Instrumentos	62.1	34.5	3.4	100.0
Otras Manufacturas	79.7	19.6	0.7	100.0
TOTAL INDUSTRIA	67.5	29.4	3.1	100.0
Electricidad, Gas, Agua	73.8	16.2	10.0	100.0
Construcción	68.1	29.3	2.6	100.0
Comercio	84.0	15.2	0.8	100.0
Restaurantes y Similares	86.3	13.4	0.2	100.0
Transporte	80.5	19.0	0.6	100.0
Servicios Financieros.	70.1	28.3	1.6	100.0
Servicios Técnicos y Profesionales	76.1	23.1	0.8	100.0
Servicios Estatales Sociales e Instituc.	82.5	16.7	0.8	100.0
Servicios de Diversión y Esparcimiento	84.3	15.1	0.6	100.0
Servicios Personales y del Hogar	90.1	9.8	0.1	100.0
Otras Actividades	92.7	7.2	0.1	100.0
S/I	96.9	3.0	0.1	100.0
TOTAL GENERAL	82.1	17.0	0.9	100,0

Fuente: CORFO

3. Las PYME industriales

3.1 Características generales

La información disponible relativa a las PYME industriales se refiere sólo a las unidades productivas que ocupan entre 10 y 49 personas. Por lo tanto en el análisis cuantitativo relativo al sector industrial se considerarán sólo las pequeñas empresas. Además la información estadística nos permite analizar la evolución de las empresas sólo a partir de 1979 y hasta 1996.

Para analizar el comportamiento de las pequeñas empresas se dividió la información disponible en dos subperíodos: el primero va desde el último año de crecimiento de la producción de las pequeñas empresas (1981) antes de la crisis de comienzos de los años ochenta, hasta el primer año (1989) a partir del cual la producción de esas mismas unidades volvió a retomar un sendero prolongado de crecimiento; el segundo subperíodo en cambio va desde ese último año hasta 1996. La elección de estos dos subperíodos se hizo sobre la base del desempeño de las pequeñas empresas industriales y no está por lo tanto relacionada con las fases de política económica del país mencionadas en el primer capítulo o con la evolución del conjunto de la economía chilena.

Como se puede observar en el cuadro 14, el peso de las pequeñas empresas ha ido disminuyendo entre 1981 y 1989 tanto en la ocupación como en el valor agregado y en el total de los establecimientos.

Como se mencionó, en 1982, la economía chilena entró en una fase de crisis profunda. La caída de la producción industrial fue muy fuerte y, en el caso de las pequeñas empresas, alcanzó el -20,4% entre 1982 y 1981.

Cuadro 14

PARTICIPACION DE LAS PYME EN EL TOTAL DE LA INDUSTRIA

	1980	1981	1982	1983	1985	1989	1990	1993	1996
Valor agregado	12.4	13.0	13.1	12.0	10.1	8.8	8.8	9.4	9.7
Ocupación	28.4	28.4	31.7	30.6	27.5	19.4	19.1	19.0	22.2
Establecimientos	76.7	76.1	78.3	77.4	73.1	64.4	63.9	63.7	65.6

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Para el otro conjunto de empresas (es decir las empresas medianas y grandes) la caída fue aún mayor (-21%); sin embargo, en este caso el año 1982 fue el único en el cual se experimentó una caída de la producción. De ahí en adelante empezó una recuperación que llevó a las empresas medianas y grandes a superar en 1986 el nivel alcanzado antes de la crisis (véase cuadro 15).

Por el contrario las empresas pequeñas se mantuvieron en una situación de estancamiento y empezaron una lenta recuperación sólo a finales de la década. En efecto en 1989 el nivel de la producción era inferior en un 16% al de 1981 (véase cuadro 16), mientras que para las empresas medianas y grandes superaba en un 30,7% el de ese mismo año.

La fase siguiente (1989-1996) mostró una situación diferente en el sentido que se registró un notable incremento en la tasa media anual de crecimiento de la producción de las empresas medianas y grandes y una clara inversión de tendencia en la producción de las pequeñas empresas que alcanzó una tasa media anual de 6,7% (véase Cuadro 17).

Como consecuencia de esta inversión de tendencia el peso relativo de las pequeñas empresas se incrementa desde el 8.8% de 1989 hasta el 9.7% de 1996 (véase Cuadro 14). De cualquier manera vale la pena observar que también este último valor es inferior al encontrado en 1982. Una situación parecida se verificó en el caso de la ocupación y de los establecimientos industriales.

En el primer caso la ocupación industrial cayó (en las pequeñas empresas) entre 1981 y 1989 (en un 7.5%) recuperándose de ahí en adelante, superando sólo en 1996 el nivel alcanzado en 1979 (véanse cuadros 18 y 19). Por el contrario el bloque de empresas de mayor tamaño muestra una caída sólo hasta 1983 para empezar después una etapa de recuperación que la lleva a superar el nivel de 1979 ya en 1987.

Posteriormente, entre 1989 y 1996 la ocupación crece proporcionalmente más en las unidades productivas pequeñas (35.6% contra el 14.6% de las empresas medianas y pequeñas). Consecuentemente también en este caso el peso relativo de las pequeñas empresas se incrementó (pero sólo después de 1993) alcanzando sólo el 22% en 1996, mientras que a comienzos de los años ochenta se ubicaba en alrededor del 30%.

En el caso de los establecimientos industriales, se encuentra una situación parecida a la de la ocupación. La cantidad de establecimientos de pequeñas empresas, que ya se estaba reduciendo antes de la crisis de comienzo de los años ochenta, cayó en un 21.4% entre 1981 y 1989 y sólo volvió a incrementarse sólo en 1990. Por el contrario en el caso de las empresas medianas y grandes el número de establecimientos industriales se incrementó a partir de 1984.

Cuadro 15

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA

AÑO	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS	TOTAL
1979	100.0	100.0	100.0
1980	106.3	106.2	106.2
1981	114.3	108.1	108.9
1982	91.0	85.4	86.1
1983	85.7	89.2	88.7
1984	92.3	97.2	96.6
1985	80.8	101.8	99.2
1986	80.7	110.5	106.8
1987	94.7	114.9	112.4
1988	89.5	127.0	122.3
1989	96.0	141.3	135.7
1990	97.4	142.8	137.2
1991	105.7	151.9	146.2
1992	119.7	168.3	162.3
1993	129.3	176.4	170.5
1994	120.0	183.3	175.4
1995	123.7	196.1	187.1
1996	151.3	199.7	193.7

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Cuadro 16

VARIACION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

	PEQUEÑAS	GRANDES	TOTAL
1981-1989	-16,0	30,7	24,6
1989-1996	57,6	41,3	42,8

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Cuadro 17

TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS	TOTAL
1981-1989	-2.2	3.4	2.8
1989-1996	6.7	5.1	5.2

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Posteriormente entre 1989 y 1996 se produjo un incremento de 22,9% para las pequeñas empresas y de 16,5% para el otro grupo de unidades productivas. Al final del período considerado se produjo una diferencia negativa de 126 establecimientos entre 1981 y 1996 (-940 entre 1979 y 1996) para las pequeñas empresas y un saldo positivo de 720 establecimientos en el mismo período (+592 entre 1979 y 1996) para las empresas medianas y grandes.

Los datos considerados, relativos al desempeño de las pequeñas empresas, muestran que estas unidades productivas se encuentran influenciadas por la dinámica de la demanda interna. En el primer período (1981-1989) el bajo crecimiento, en promedio del PIB parece haber afectado negativamente el crecimiento de las pequeñas empresas.

Cuadro 18

EVOLUCION DE LA OCUPACION EN LA INDUSTRIA

AÑO	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS	TOTAL
1979	100.0	100.0	100.0
1980	90.9	94.6	93.5
1981	84.3	87.8	86.8
1982	77.9	69.5	72.0
1983	73.7	69.1	70.5
1984	79.0	77.1	77.7
1985	77.7	84.7	82.6
1986	74.8	94.5	88.8
1987	80.3	110.4	101.6
1988	78.4	120.4	108.1
1989	78.0	133.5	117.3
1990	78.1	136.3	119.2
1991	82.3	140.6	123.6
1992	85.2	149.4	130.6
1993	86.4	152.5	133.2
1994	86.3	153.5	133.9
1995	86.0	154.5	134.4
1996	105.8	153.0	139.2

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Cuadro 19

EVOLUCION DE LA OCUPACION INDUSTRIAL

AÑO	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS	TOTAL
1981-1989	-7.5	52.1	35.2
1989-1996	35.6	14.6	18.7

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Por el contrario la devaluación real (116.8% entre 1981 y 1989) y el incremento de los aranceles (que fueron llevados del 10% al 20% en 1983 y posteriormente al 35% en 1984) llevaron a un aumento de la protección interna. La devaluación del peso (y un conjunto de medidas de promoción de las exportaciones) favorecieron el incremento de las exportaciones (+7.8% anual). El coeficiente de exportación (relación entre las exportaciones y el valor bruto de producción) del sector industrial se duplicó pasando de 11,0 en 1981 a 22,4 en 1989 (sin incluir la producción de cobre industrial —CIU 372— por su peso relativo demasiado elevado). Las empresas industriales medianas y grandes evidentemente fueron capaces de aprovechar las oportunidades que ofrecían los mercados internacionales, como se refleja en la tasa de crecimiento de su producción, que fue superior a la del PIB (3.4% anual contra 2.8%).

En este mismo período vale la pena mencionar también una caída de los salarios reales que parece haber beneficiado más a las empresas medianas y grandes (que incrementaron el empleo en más de 100.000 ocupados).

Cuadro 20
CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS

AÑO	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS	TOTAL
1979	100.0	100.0	100.0
1980	90.0	95.9	91.3
1981	82.0	90.1	83.8
1982	77.6	75.6	77.1
1983	72.0	73.6	72.3
1984	73.3	82.3	75.3
1985	70.0	90.3	74.5
1986	65.4	96.7	72.3
1987	69.6	109.8	78.5
1988	65.9	117.5	77.4
1989	64.5	125.3	78.0
1990	64.8	128.2	78.9
1991	67.3	133.5	82.0
1992	70.0	137.2	84.9
1993	71.0	141.9	86.7
1994	71.6	142.9	87.4
1995	71.5	145.7	87.9
1996	79.2	145.9	94.0

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Cuadro 21
EVOLUCION DE LA CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS

	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS	TOTAL
1981-1989	-21.4	39.1	-7.0
1989-1996	22.9	16.5	20.6

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

CUADRO 22
EVOLUCION DE ALGUNAS VARIABLES MACROECONOMICAS
(tasas medias anuales)

	1981-1989	1989-1996
PIB TOTAL	+2.6	+7.8
PIB PER CAPITA	+0.8	+4.9
EXPORTACIONES	+7.8	+10.1
IMPORTACIONES	-0.1	+13.3
TASA DE CAMBIO REAL *	+116.8%	-9.3%
SALARIO REAL	-0.7	+3.9

Fuente: CEPAL

* En este caso se trata de la variación total

En cambio en el período siguiente las variables macroeconómicas que hemos tomado en cuenta muestran un comportamiento opuesto. El PIB creció de manera notable (7.8% anual), mientras se redujeron los aranceles, la moneda nacional se valorizó en términos reales y los salarios reales crecieron.

En este contexto las empresas pequeñas muestran un desempeño claramente positivo y superior al del otro bloque de unidades productivas, tanto en términos de producción como de ocupación y cantidad de establecimientos.

En definitiva la variable más relevante para el desempeño de las unidades pequeñas parece haber sido la demanda interna.

3.2 Cambios en la estructura productiva

En 1996 la estructura productiva de las pequeñas empresas se presentaba bastante concentrada alrededor de 4 ó 5 sectores. En particular se destaca el peso de los alimentos, los productos de madera, los químicos (351 y 352), los productos metálicos y en menor medida también los textiles y los productos de plástico (Véase cuadro 23).

En los tres años considerados, los cuatro sectores más importantes representaban poco menos del 48% del total de la producción. Si bien hubo sectores "ganadores" y "perdedores" en los dos períodos considerados (como se ve más adelante), no parece que se hayan generado transformaciones particularmente relevantes al interior de la estructura productiva de las pequeñas empresas industriales.

La principal diferencia radica en el sector 372 ("Industrias básicas de metales no ferrosos") que se refiere esencialmente a productos derivados del cobre, cuya importancia relativa creció (en el conjunto de la producción de las pequeñas empresas industriales) hacia finales de los años ochenta para reducirse en los años noventa. Aparte de este sector, en los tres años considerados en el Cuadro 23, las ramas de mayor peso relativo siguen siendo los mismos: alimentos, productos de metal, textiles y productos de madera, productos químicos y productos de plástico.

El análisis de los "coeficientes de especialización"² muestra una cierta especialización relativa de las pequeñas empresas hacia sectores "maduros" tradicionales: textiles, prendas, cuero, muebles, productos metálicos y otras manufacturas (véase cuadro 24).

Se puede destacar también el valor bastante elevado que presenta el sector 382 (maquinaria no eléctrica) cuyos productos presentan una complejidad tecnológica seguramente superior a los de las otras ramas mencionadas. Sin embargo, se trata de un sector que representa apenas el 4.2% de la producción de las PYME y sólo el 2.0% del total de la producción manufacturera. Es decir que se trata de un grupo reducido de pequeñas empresas al interior de un sector cuya importancia relativa es claramente marginal en el conjunto de la estructura industrial del país.

En el cuadro 25 se presentan los porcentajes relativos a la participación de las empresas pequeñas en cada uno de los diferentes subsectores. Así como indicaban los coeficientes de especialización, el peso de estas unidades productivas es relativamente mayor en ramas "maduras" tradicionales (textiles, prendas, cuero, muebles, productos metálicos y otras manufacturas) además de la ya mencionada 382.

² El coeficiente de especialización es el cociente entre la distribución sectorial del valor agregado de las Pymes y la distribución sectorial del valor agregado del total de las empresas. Un valor superior a la unidad en un sector determinado indica una especialización de las pequeñas empresas en ese sector.

En la primera etapa (1981-1989) hay una caída bastante generalizada en la participación de las pequeñas empresas en la producción de cada sector. Las principales excepciones son representadas por la industria del cuero, las imprentas, algunos derivados menores del petróleo y carbón (CIU 354), algunos materiales para la construcción (CIU 369), las industrias metálicas básicas (CIU 371 y 372), la maquinaria eléctrica y los equipos de transporte.

Podemos observar otras características de la estructura productiva de las pequeñas empresas agrupando los diferentes subsectores industriales en tres categorías, según la intensidad de los factores utilizados: sectores intensivos en ingeniería³, en recursos naturales⁴ y en mano de obra⁵.

Cuadro 23
COMPOSICION DE LA PRODUCCION DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

		1981	1989	1996
311	Alimentos	25.1	19.2	22.1
313	Bebidas	3.3	1.4	2.1
314	Tabaco	0.0	0.2	0.0
321	Textiles	7.3	6.9	5.6
322	Prendas de vestir	5.1	3.9	4.4
323	Cuero	1.2	1.5	0.6
324	Calzado	1.6	1.4	1.4
331	Madera	6.7	4.0	11.2
332	Muebles	2.5	1.1	1.7
341	Celulosa y papel	1.9	1.7	1.3
342	Imprentas	4.9	5.4	4.5
351	Químicos	4.0	6.4	4.2
352	Otros químicos	6.3	4.2	5.8
353	Refinerías de petróleo	3.2	0.0	0.0
354	Otros deriv. del petr.	0.1	2.2	1.4
355	Caucho	1.6	1.2	1.1
356	Productos de plástico	4.0	4.2	5.1
361	Cerámica	0.1	0.1	0.1
362	Vidrio	0.6	0.2	0.4
369	Otros minerales no metálicos	2.1	1.9	4.9
371	Hierro y acero	1.3	3.9	1.5
372	Metales no ferrosos	0.2	13.4	2.6
381	Productos de metal	8.5	6.6	8.3
382	Maquinaria no eléctrica	3.5	4.4	4.2
383	Maquinaria eléctrica	1.1	1.3	1.4
384	Equipos de transporte	2.1	2.0	1.6
385	Instrumentos científicos	0.3	0.3	0.4
390	Otras industrias	1.2	1.0	2.1
300	TOTAL INDUSTRIA	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

³ En esta categoría han sido incluidos los sectores productores de bienes metalmecánicos eléctricos y no eléctricos, de equipos de transporte y de instrumentos científicos (Ciu 382, 383, 384 y 385).

⁴ Han sido incluidos los sectores productores de alimentos, bebidas y tabaco y las ramas procesadoras de recursos naturales (madera, celulosa, productos químicos) correspondientes a los códigos CIU 311, 313, 314, 331, 341, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 371 y 372.

⁵ En este caso se hace referencia a las ramas productoras de textiles, prendas de vestir, calzado, cuero, muebles, imprentas, productos básicos de metal (CIU 321, 322, 323, 324, 332, 342, 381, 390).

Cuadro 24

COEFICIENTE DE ESPECIALIZACION

		1981	1989	1996
311	Alimentos	1.48	1.08	1.04
313	Bebidas	0.63	0.41	0.39
314	Tabaco	0.00	0.07	0.00
321	Textiles	1.61	1.66	2.23
322	Prendas de vestir	2.13	1.93	1.88
323	Cuero	1.76	3.38	2.15
324	Calzado	0.94	1.04	1.15
331	Madera	2.15	1.21	2.63
332	Muebles	2.81	1.63	1.96
341	Celulosa y papel	0.43	0.27	0.21
342	Imprentas	1.00	2.19	1.49
351	Químicos	2.43	2.04	1.33
352	Otros químicos	0.85	0.73	0.81
353	Refinerías de petróleo	0.50	0.00	0.00
354	Otros deriv. del petr.	0.43	1.99	2.13
355	Caucho	1.53	1.46	1.21
356	Productos de plástico	2.39	2.37	1.83
361	Cerámica	0.71	0.49	0.28
362	Vidrio	0.96	0.44	0.50
369	Otros minerales no metálicos	0.55	0.86	1.29
371	Hierro y acero	0.46	0.95	0.70
372	Metales no ferrosos	0.02	0.62	0.20
381	Productos de metal	1.86	1.69	1.97
382	Maquinaria no eléctrica	1.56	2.25	2.08
383	Maquinaria eléctrica	0.53	0.84	1.28
384	Equipos de transporte	0.77	1.46	0.70
385	Instrumentos científicos	2.45	2.92	2.04
390	Otras industrias	3.67	4.43	4.16

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

En el cuadro 26 se puede observar, en primer lugar, que la producción de las pequeñas empresas se orienta más hacia los sectores intensivos en trabajo, en comparación con la de las empresas de mayor tamaño, que, en cambio muestra un peso relativo muy relevante en los sectores intensivos de recursos naturales (que representan los principales productos de exportación de la industria chilena).

En segundo lugar, si bien el peso de los sectores intensivos en ingeniería es particularmente bajo en los dos casos, vale la pena destacar que de cualquier manera esas ramas alcanzan peso relativo mayor en las unidades pequeñas.

Entre 1981 y 1989 los sectores intensivos en recursos naturales muestran un desempeño relativo mejor en comparación con los otros dos bloques de sectores. Mientras que los sectores intensivos en trabajo han sido mayormente golpeados por la caída de la demanda interna y su débil recuperación.

Cuadro 25

PARTICIPACION DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN CADA SECTOR

		1981	1989	1996
311	Alimentos	19.2	9.5	10.0
313	Bebidas	8.2	3.6	3.8
314	Tabaco	0.0	0.6	0.0
321	Textiles	20.9	14.6	21.5
322	Prendas de vestir	27.7	16.9	18.2
323	Cuero	22.9	29.6	20.8
324	Calzado	12.2	9.1	11.1
331	Madera	28.0	10.6	25.5
332	Muebles	36.6	14.3	19.0
341	Celulosa y papel	5.5	2.4	2.0
342	Imprentas	13.0	19.2	14.4
351	Químicos	31.6	17.9	12.8
352	Otros químicos	11.1	6.4	7.9
353	Refinerías de petróleo	6.5	0.0	0.0
354	Otros deriv. del petr.	5.6	17.4	20.6
355	Caucho	19.9	12.8	11.7
356	Productos de plástico	31.1	20.8	17.7
361	Cerámica	9.3	4.3	2.7
362	Vidrio	12.5	3.9	4.8
369	Otros minerales no metálicos	7.1	7.5	12.5
371	Hierro y acero	5.9	8.3	6.8
372	Metales no ferrosos	0.2	5.4	2.0
381	Productos de metal	24.2	14.8	19.0
382	Maquinaria no eléctrica	20.2	19.8	20.2
383	Maquinaria eléctrica	7.0	7.3	12.4
384	Equipos de transporte	10.0	12.8	6.8
385	Instrumentos científicos	31.8	25.6	19.7
390	Otras industrias	47.6	38.9	40.2
300	TOTAL INDUSTRIA	13.0	8.8	9.7

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Cuadro 26

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL

	PEQUEÑAS EMPRESAS			MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS		
	1981	1989	1996	1981	1989	1996
INGENIERIA	7.1	8.0	8.1	7.2	4.7	6.0
RR. NN	50.2	55.6	52.3	65.6	73.6	70.7
TRABAJO	42.7	36.3	39.6	27.2	21.7	23.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Por el contrario en el período siguiente (caracterizado, como se dijo, por un fuerte crecimiento de la demanda interna) son estos sectores los que muestran el mayor incremento relativo.

3.3 Sectores ganadores y perdedores

Como se ha visto en el período 1981-1989 el desempeño de las empresas pequeñas fue, bastante negativo, produciéndose de ahí en adelante una etapa de fuerte recuperación. Sin embargo, en los dos casos, hubo sectores que mostraron un comportamiento mejor que el promedio ganaron importancia relativa en la estructura industrial.

En el cuadro 27 se puede observar que en la gran mayoría de los casos hubo una reducción de la producción y de la ocupación entre 1981 y 1989. Sin embargo, los sectores tradicionales intensivos en trabajo son los que muestran el peor desempeño. Con la excepción de la industria del cuero todas las otras ramas intensivas en trabajo reducen su producción y, en la mayoría de los casos lo hacen más que el promedio del total de la manufactura.

Cuadro 27

TASAS PROMEDIO ANUAL DE VARIACIÓN 1981-1989

	Producción	Empleo	Productividad
371	12.3	-11.7	27.2
361	4.4	9.7	-4.8
351	3.9	2.9	1.0
323	0.8	-2.0	2.8
382	0.6	2.7	-2.0
383	-0.4	-3.5	3.2
342	-0.9	0.0	-0.9
356	-1.5	2.2	-3.6
385	-1.7	2.1	-3.7
300	-2.2	-1.0	-1.2
384	-2.8	0.7	-3.5
321	-2.9	0.1	-3.0
341	-3.3	0.2	-3.5
324	-3.3	0.3	-3.6
369	-3.5	-0.5	-3.0
390	-4.5	-1.5	-3.0
381	-5.1	-1.3	-3.9
311	-5.4	-0.3	-5.1
322	-5.5	-1.1	-4.5
355	-6.3	-2.7	-3.7
352	-7.1	-1.7	-5.5
331	-8.4	-3.9	-4.7
332	-11.5	-6.0	-5.8
313	-12.1	-8.2	-4.3
362	-13.2	-9.8	-3.8

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

En cambio en el período siguiente (1989-1996) son precisamente las ramas intensivas en trabajo las que lideraron el proceso de crecimiento (madera, materiales de construcción, muebles, productos de metal, prendas, productos de plástico). Al mismo tiempo muy pocos sectores mostraron un desempeño negativo (productos de cuero e industrias metálicas básicas).

Cuadro 28

TASAS PROMEDIO ANUAL DE VARIACION 1989-1996

		Producción	Empleo	Productividad
331	Madera	26.8	2.0	24.3
369	Otros minerales no metálicos	25.5	6.8	17.4
390	Otras industrias	20.6	11.6	8.1
332	Muebles	15.9	7.8	7.5
362	Vidrio	15.1	-5.1	21.2
381	Productos de metal	14.3	4.6	9.3
313	Bebidas	14.3	-2.1	16.7
352	Otros productos químicos	13.0	4.0	8.7
383	Maquinaria eléctrica	11.7	8.3	3.2
322	Prendas de vestir	11.0	3.7	7.0
356	Productos de plástico	10.9	5.7	4.9
311	Alimentos	10.8	6.6	3.9
382	Maquinaria no eléctrica	9.0	5.8	3.0
385	Instrumentos científicos	8.6	0.6	8.0
384	Equipos de transporte	8.1	0.6	7.4
324	Calzado	7.9	1.2	6.6
355	Caucho	7.8	1.9	5.7
321	Textiles	7.0	-0.3	7.3
300	TOTAL INDUSTRIA	6.7	4.4	2.2
342	Imprentas	4.5	3.7	0.7
341	Celulosa y papel	3.3	3.2	0.1
351	Productos químicos	2.0	-6.7	9.3
354	Otros derivados del petr.	1.4	3.0	-1.5
361	Cerámica	0.2	-2.8	3.1
371	Hierro y acero	-3.5	2.6	-6.0
323	Productos de cuero	-4.2	-1.6	-2.6
372	Metales no ferrosos	-13.0	7.0	-18.7

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

3.4 Dinámica de la productividad y brecha

El conjunto de la industria chilena mostró una caída de la productividad del trabajo entre 1981 y 1989. En este sentido las pequeñas empresas mostraron un desempeño menos negativo en comparación con las empresas medianas y grandes (Véase cuadro 29).

Sin embargo, como se vio, la reducción de productividad de las unidades pequeñas se dio en un contexto de fuerte contracción de la producción y de reducción de la ocupación y de la cantidad de establecimientos. Por el contrario la caída de la productividad de las otras empresas se dio en un contexto totalmente diferente y es el resultado del muy fuerte incremento de la ocupación favorecido por la caída de los salarios y por la introducción de una legislación laboral mucho más favorable para los empresarios.

En los años siguientes se verificó un incremento apreciable de la productividad en las dos categorías de empresas. Esta vez se trata de una consecuencia de un proceso de expansión de las inversiones y de la producción que caracterizó al conjunto de la economía chilena en esos años.

Cuadro 29

TASAS MEDIAS ANUALES DE VARIACION DE LA PRODUCTIVIDAD

	PEQUEÑAS	MEDIANAS Y GRANDES	TOTAL
1981-1989	-9.2	-14.1	-7.8
1989-1996	16.2	23.3	20.3

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

Si bien la evolución de la productividad se presentó relativamente parecida entre los dos grupos de empresas, en realidad hay profundas diferencias entre ellos en lo que se refiere a los valores absolutos. Si se considera la productividad relativa de las pequeñas empresas *vis-a-vis* las medianas y las grandes se puede observar (véase cuadro 30) que existe una distancia considerable entre los dos grupos de unidades productivas y que la misma no se ha modificado de manera apreciable en los dos subperíodos considerados.

En efecto en 1981 la productividad laboral de las pequeñas empresas era equivalente al 37.6% de la de las medianas y grandes empresas; como consecuencia de la menor caída de la primera, el indicador alcanzaba el 39.8% en 1989. Posteriormente, pese a un incremento a inicios de los años noventa, se encuentra en 1996 un valor (37.5%) que es inferior al de 1989 y prácticamente igual al de 1981.

Cuadro 30

PRODUCTIVIDAD RELATIVA

AÑO	PRODUCTIVIDAD RELATIVA
1979	34.2
1980	35.7
1981	37.6
1982	32.5
1983	30.8
1984	31.7
1985	29.6
1986	31.6
1987	38.8
1988	37.1
1989	39.8
1990	40.7
1991	40.7
1992	42.7
1993	44.3
1994	39.8
1995	38.8
1996	37.5

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

A nivel sectorial se encuentra una cierta variedad de situaciones, entre las cuales vale la pena destacar los sectores productores de textiles, prendas de vestir, cuero y calzado que presentan valores bastante más cercanos a los de las empresas medianas y grandes. Por otro lado el sector de alimentos (el más relevante en la producción de las unidades pequeñas) presentó valores inferiores al promedio y claramente decrecientes.

Cuadro 31

PRODUCTIVIDAD RELATIVA A NIVEL SECTORIAL

		1981	1989	1996
311	Alimentos	39.1	33.3	29.3
313	Bebidas	36.1	40.0	58.1
321	Textiles	84.6	71.9	87.6
322	Prendas de vestir	73.8	72.4	58.9
323	Cuero	49.6	80.1	61.6
324	Calzado	33.4	47.1	48.3
331	Madera	67.8	49.1	N.D.
332	Muebles	52.5	49.2	54.9
341	Celulosa y papel	42.0	24.2	22.7
342	Imprentas	37.2	67.1	43.4
351	Químicos	93.1	64.2	N.D.
352	Otros químicos	64.9	62.0	69.6
355	Caucho	71.0	56.4	52.8
356	Productos de plástico	77.5	85.2	71.5
361	Cerámica	29.3	65.5	32.3
362	Vidrio	51.9	41.1	N.D.
369	Otros minerales no metálicos	20.9	28.4	43.2
372	Metales no ferrosos	9.1	N.D.	37.9
381	Productos de metal	63.3	56.8	70.7
382	Maquinaria no eléctrica	120.2	121.2	67.7
383	Maquinaria eléctrica	43.9	53.5	63.3
384	Equipos de transporte	40.7	58.0	42.3
385	Instrumentos científicos	69.2	68.5	79.5
390	Otras industrias	84.1	113.0	56.2

Fuente: elaboración propia sobre datos del INE

N.D. El dato no es disponible

La existencia de una brecha relevante de productividad para el conjunto de la producción de las pequeñas empresas evidentemente refleja una situación que por algunos aspectos es bastante común en la región y que se debe al hecho de que el nivel tecnológico de estas unidades sigue siendo bastante bajo. La utilización de maquinaria anticuada y usada es frecuente, el *layout* es artesanal así como no es común la introducción de sistemas modernos de gestión y organización de la producción.

Además en el caso de Chile hay que agregar que los valores que presenta la brecha de productividad son más bajos de los que se registran en otros países cuales México, Argentina, Brasil, Costa Rica; si bien son superiores a los de otros casos cuales Perú y Venezuela (Peres W., Stumpo G., 1999).

Otro elemento que vale la pena de mencionar es que la industria chilena, en su conjunto, aparentemente presenta valores de productividad del trabajo bastante más bajos que el promedio de la región (Katz J., 1999), lo cual nos indicaría una situación de desventaja aún mayor para las pequeñas empresas chilenas en el momento en el cual pretenden competir a nivel internacional con sus productos.

4. Algunas notas sobre las exportaciones

Es difícil poder cuantificar con precisión la efectiva capacidad exportadora de las PYME chilenas y su evolución a lo largo de los años. Esto se debe esencialmente a la ausencia de un registro sistemático de la información cuantitativa relativa a las exportaciones según el tamaño de las empresas.

Una estimación realizada por la CORFO (Cabrera S., 1994) indica que a comienzos de los años noventa, las exportaciones realizadas por PYME representaban alrededor del 4% del total de los bienes exportados por el país (véanse cuadros 32 y 33). A partir de 1994, como se dijo en la sección 2, fue modificada la definición de “mediana empresa” y por lo tanto los datos no son comparables con los de los años anteriores.

En el cuadro 33 se puede observar que la participación de las pequeñas empresas se incrementa de 2.04% en 1990 hasta 2,4% en 1993, para reducirse posteriormente hasta llegar al 1.3% en 1997. Este resultado es consecuencia del hecho de que los montos exportados por estas unidades productivas, después de haber crecido en valores corrientes hasta 1993 se quedaron estancados (hasta se redujeron), mientras las exportaciones totales del país casi llegaron a duplicarse.

Un fenómeno bastante parecido se verifica para las empresas medianas. En este caso también la participación (y el valor exportado) se incrementó hasta 1993. Posteriormente el incremento de los montos exportados es bastante pequeño y, consecuentemente, se redujo su participación. Así encontramos un valor de 4,8% en 1997; es

decir un valor prácticamente igual al de 1993, lo que representa un claro retroceso si se considera que en 1994 fue notablemente ampliada la definición de “empresa mediana” (como se dijo el límite máximo de ventas fue de llevado de 50.000 a 100.000 UF).

Cuadro 32
EXPORTACIONES DE BIENES
(Millones de dólares corrientes)

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
MICRO	21.1	24.4	28.0	18.9	23.7	31.6	26.8	23.1
PEQUEÑAS	17.1	202.8	219.3	226.0	221.7	248.1	238.0	215.4
MEDIANAS	168.8	170.5	203.2	208.1	538.9	615.3	568.7	580.6
PYME	344.9	373.4	422.5	434.1	760.6	863.4	806.7	796.1
GRANDES	8 249.5	8 640.5	9 662.8	8 950.4	10 841.6	15 542.2	14 539.9	15 732.8
S/I	15.6	11.4	11.3	11.5	18.8	16.3	21.3	17.2
TOTAL	8 631.1	9 049.7	10 124.6	9 415.0	11 644.7	16 453.6	15 394.7	16 569.2

Fuente: elaboración propia sobre datos de la CORFO

Nota: los datos de la serie 1 no son comparables con los de la serie 2

Cuadro 33
EXPORTACIONES DE BIENES
(Participación porcentual)

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
MICRO	0.24	0.27	0.28	0.20	0.20	0.19	0.17	0.14
PEQUEÑAS	2.04	2.24	2.17	2.40	1.90	1.51	1.55	1.30
MEDIANAS	1.96	1.88	2.01	2.21	4.63	3.74	3.69	3.50
PYME	4.00	4.13	4.17	4.61	6.53	5.25	5.24	4.80
GRANDES	95.58	95.48	95.44	95.07	93.10	94.46	94.45	94.95
S/I	0.18	0.13	0.11	0.12	0.16	0.10	0.14	0.10
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: elaboración propia sobre datos de la CORFO

Nota: los datos de la serie 1 no son comparables con los de la serie 2.

En lo que se refiere a las empresas industriales, en 1993, las PYME exportaron alrededor de 300 millones de dólares (véase cuadro 34), que representaron el 4.9 del total de las exportaciones industriales. La composición de estas exportaciones muestra que el rubro más relevante está representado por la elaboración de pescados y otros productos marinos (26.7%) seguido por el envasado y conservación de frutas y legumbres. En total los productos alimenticios representaron el 41.3% de las exportaciones realizadas por PYME. Bastante lejos siguen, en orden de importancia los otros productos químicos y los productos de madera.

En definitiva la información disponible sobre exportaciones refleja una situación en la cual las PYME muestran, en general, una muy escasa capacidad exportadora. Esto se manifiesta tanto en la participación muy reducida en las exportaciones industriales y totales, como en el hecho que estas últimas están fuertemente concentradas en muy pocos productos.

Comparando los datos relativos a las ventas (véase el Cuadro 5) con aquellos que se refieren a las exportaciones se pueden estimar los coeficientes de exportación, para el total de las PYME que operan en todos los sectores de la economía. De esta manera se observa que el porcentaje de las ventas de las PYME dirigidas al mercado externo se redujeron desde 3,2% en

1990 a 2,8% en 1997⁶. En el caso de las empresas pequeñas en 1997 apenas el 1,4% de las ventas estaban constituidas por exportaciones. Las medianas empresas muestran una mayor importancia asignada al mercado externo, sin embargo también en este caso se trata de valores bastante bajos y, sobre todo decrecientes.

Cuadro 34
EXPORTACIONES INDUSTRIALES EN 1993
(Millones de dólares corrientes)

	CIU	Monto	Porcentaje
ENV.CONS FR. VERD	3113	35.4	11.8
PESCADO	3114	80.3	26.7
CACAO Y CHOC.	3119	8.4	2.8
BEB ESPIR.	3131	8.2	2.7
TEXTIL	3210	9.1	3.0
PRENDAS	3220	5.9	2.0
CALZADO	3240	6.7	2.2
MADERA	3310	19.2	6.4
MUEBLES	3320	6.2	2.0
QUIMICA	3510	6.4	2.1
OTROS QUI.	3520	21.2	7.1
REF. PETROLEO	3530	14.2	4.7
MAQ NO ELECTRICA	3820	5.1	1.7
MAQ ELECTRICA	3830	8.6	2.9
BARCOS	3841	6.3	2.1
AUTOMOVILES	3843	13.4	4.5
OTRAS INDUSTRIAS	3900	7.0	2.3
RESTO		38.9	12.9
TOTAL		300.4	100.0

Fuente: elaboración propia sobre datos de la CORFO

Cuadro 35
COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN

	SERIE 1				SERIE 2			
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Micro	0.7	0.7	0.7	0.4	0.5	0.6	0.5	0.4
Pequeña	2.3	2.2	2.0	1.9	1.7	1.7	1.6	1.4
Mediana	5.1	4.2	4.3	4.0	4.7	4.7	4.2	4.3
PYME	3.2	2.8	2.7	2.5	3.1	3.1	2.8	2.8
Grande	20.5	16.3	16.1	13.2	16.7	19.8	17.6	18.3
TOTAL	15.9	13.0	12.7	10.5	12.4	14.8	13.2	13.8

Fuente: elaboración propia sobre datos de la CORFO

Nota: los datos de la serie 1 no son comparables con los de la serie 2

⁶ Los coeficientes de exportación han sido calculados teniendo en cuenta la revaluación real que ha experimentado el peso. De otra manera los valores presentados en el Cuadro 35 serían aún más bajos.

Si fuese posible realizar este mismo cálculo para las empresas industriales, es muy probable que para las PYME se encontrarían resultados parecidos tanto en el valor de los coeficientes de exportación como en la tendencia que presentan los mismos. La capacidad exportadora de las PYME es bastante limitada y no parece haberse fortalecido a lo largo de los años noventa, por el contrario el mercado interno continuó siendo, tanto para las pequeñas como para las medianas empresas, el principal y casi único punto de referencia para las ventas.

5. Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas

En 1991 fue puesto en marcha el Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (en adelante Programa), que representó un cambio importante en comparación con la estrategia seguida por el gobierno militar que no consideraba necesario hacer distinciones en el tratamiento de las unidades económicas de diferente tamaño (Labarca G., 1997). En efecto en el gobierno anterior se afirmaba que "los efectos beneficiosos de la apertura comercial podían ser aprovechados de un modo simétrico e igualitarios por los distintos agentes económicos" (Cabrera S., 1994).

Por el contrario el diagnóstico, sobre el cual se basaba el programa de 1991, determinaba la existencia de una dificultad de acceso de las PYME a los mercados de factores y servicios esencialmente por asimetrías en la información; la presencia de externalidades e inapropiabilidades, así como de indivisibilidades y economías de escala.

A partir de ese diagnóstico el Programa se basó, desde el principio, en una lógica de corrección de fallas de mercado. La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) asumió funciones de Secretaría Ejecutiva de la política de fomento de las PYME, mientras que la responsabilidad de su diseño estratégico quedó en el Ministerio de Economía.

Para la ejecución del Programa ha sido elaborado un diseño institucional en el cual operan diferentes organismos (tanto públicos

como privados) que actúan en distintos niveles y que se ha ido modificando a lo largo de la implementación de las políticas.

Inicialmente la CORFO utilizó un esquema de administración directa de los dos principales instrumentos de fomento, con una delegación parcial en su filial, el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC). Sin embargo, a medida que la cobertura de estos instrumentos se ampliaba (al incorporarse cada vez más empresas beneficiarias) fue necesario modificar el esquema de administración, dada la imposibilidad de incrementar significativamente la cantidad de funcionarios públicos necesarios para atender la nueva demanda.

Por esta razón a mediados de 1994 se introdujo un nuevo esquema de funcionamiento en el cual fueron definidos tres niveles o “pisos”. En el primero se encuentran las empresas y consultores privados que constituyen la oferta de servicios de asistencia técnica para las PYME. En el segundo nivel encontramos los agentes operadores intermedios: se trata de SERCOTEC y un conjunto de organizaciones privadas acreditadas ante la CORFO.

Las tareas básicas de los agentes son: promover los instrumentos entre las empresas; servir de intermediarios entre éstas y la CORFO en las etapas de formulación, postulación y monitoreo del uso y resultados de los instrumentos; administrar contablemente los recursos privados y públicos involucrados en los programas (carteras de proyectos de un agente por Región); y supervisar la relación contractual entre las empresas y los proveedores (Maggi C., 1998).

“El esquema estableció desde un principio una estricta separación entre las funciones de primer y segundo piso, con la intención de que los agentes operadores intermediarios mantengan absoluta neutralidad respecto de los proveedores y se orienten a reducir las asimetrías de información entre la oferta y demanda de consultoría, pudiendo de esta forma arbitrar eventuales desacuerdos entre los proveedores y las empresas usuarias de dichos servicios” (Maggi C., 1998).

En el tercer y último nivel se sitúa la CORFO que es la responsable del diseño operativo y reglamentación de los instrumentos; convenios marco con los agentes; asignación y traspaso a éstos de los subsidios aprobados para los programas; y evaluación de la marcha de los mismos.

Los instrumentos utilizados en las políticas de fomento a las PYME pueden ser agrupados en seis áreas de trabajo:

- Financiamiento
- Asistencia técnica
- Transferencia e innovación tecnológica
- Capacitación
- Fomento a la exportación
- Asociatividad

5.1 Financiamiento

El acceso al financiamiento constituye uno de los problemas más complejos que las PYME tienen que enfrentar.

En efecto el diagnóstico que realizó el gobierno señalaba la presencia de fuertes segmentaciones y discriminaciones de escala en los mercados de productos y factores que determinan, entre otras cosas, un acceso desigual a los recursos financieros. Por esta razón el Programa introdujo un conjunto de instrumentos que apuntan a reducir las desventajas que tienen que enfrentar las PYME en el mercado del crédito.

La CORFO había actuado anteriormente, en lo referente a programas de crédito y financiamiento, colocando créditos directamente; es decir, funcionando como una institución de primer piso.

Sin embargo, una evaluación estrictamente cuantitativa de esta experiencia llevó a la conclusión que se verificaron pérdidas relevantes para el Estado. En 1990 se cerró el mecanismo de crédito directo por parte de la CORFO y se procedió a licitar su cartera que en ese momento tenía un valor nominal de 714 millones de dólares. La diferencia entre el valor obtenido por la venta de la cartera y el valor nominal de la misma, arrojó una diferencia negativa de 514 millones de dólares, que representa la pérdida que sufrió el Estado (Foxley J., 1998).

A partir de 1990 la CORFO empezó a operar como una entidad de segundo piso, siguiendo un esquema en el cual los créditos directos a los usuarios finales fueron reemplazados por el financiamiento a bancos y otros intermediarios especializados que canalizan los recursos hacia los clientes finales. De esta manera se reduce sensiblemente el riesgo de pérdidas para el Estado.

En la actualidad están funcionando, al interior del nuevo esquema de segundo piso, un conjunto de programas que pueden ser divididos en tres grupos:

- Programas de crédito
- Programas de cuasi-capital
- Programas de subsidios.

A continuación se describen las características principales de los programas mencionados.

A. Programas de crédito

- Programa "Financiamiento de inversiones de Medianas y Pequeñas Empresas".

Es un programa orientado al financiamiento de proyectos de inversión que realizan empresas con ventas de hasta 30 millones de dólares. Financia inversiones en maquinaria, instalaciones, construcciones, obras civiles y servicios de ingeniería y montaje, así como el capital de trabajo asociado a dichas inversiones, hasta un 30% del monto total y por un crédito de hasta 5 millones de dólares. Los plazos de amortización varían entre 2 y 10 años.

- Programa "Financiamiento de Inversiones de Pequeñas Industrias".

Es un programa financiado con recursos otorgados por el gobierno de Alemania a través del *Kreditanstalt für Wiederaufbau* y está destinado a financiar inversiones y capital de trabajo de empresas manufactureras con ventas de hasta 3 millones de dólares por un crédito de hasta 450.000 dólares. Los plazos varían entre 3 y 10 años.

- Programa "Financiamiento de Insumos de Producción y Comercialización en el Extranjero".

El crédito está dirigido a la adquisición de insumos utilizados para la producción de bienes y servicios exportables. Pueden utilizarlo empresas que venden hasta 30 millones de dólares, el monto total del crédito no puede superar los 3 millones de dólares y el plazo va de 2 a 8 años.

B. Programas de cuasi-capital

- Programa "Compra de Bonos Subordinados a bancos para financiamiento de PYME".

En este caso la CORFO compra bonos subordinados⁷ a bancos emisores condicionando la compra a la colocación de créditos, por parte de los bancos mismos, a pequeñas empresas con ventas anuales de hasta 25.000 UF (alrededor de 750.000 dólares) y al desarrollo de plataformas comerciales especializadas en la atención a pequeñas empresas.

- Programa "Financiamiento a FIDES para capital de riesgo".

El programa consiste en préstamos que la CORFO concede a los Fondos de Inversión de Desarrollo de Empresas (FIDES) con la condición que estos recursos sean destinados a aportar capital a PYME que generan alto valor agregado o que se puedan identificar como empresas de alto contenido tecnológico.

C. Programas de subsidios

- Cupones de Bonificación de Primas de Seguro de Crédito (CUBOS).

Este instrumento está dirigido a solucionar la falta o insuficiencia de garantías reales que presentan las PYME para respaldar los créditos otorgados por las instituciones financieras.

En este caso las instituciones financieras contratan con una compañía de seguros un seguro de crédito que cubre el riesgo de no pago por parte de los deudores. La prima de ese seguro es cofinanciada por el 72% por el Estado a través de los CUBOS.

Las empresas con ventas inferiores a las 25.000 UF (alrededor de 750.000 dólares) son las que pueden beneficiarse con el subsidio, es decir que se trata de un instrumento que se dirige a las pequeñas empresas.

Un caso particular es representado por los CUBOS que se aplican a las empresas que deseen desarrollar proyectos en zonas que han sufrido fuertes crisis económicas y están enfrentando un proceso de reconversión productiva: la zona del carbón (provincia de Arauco y comunas de Lota y Coronel), las provincias de Arica y Parinacota y las Regiones XI y XII. En este caso el subsidio llega al 80% y está disponible también para empresas medianas.

Además de los instrumentos mencionados, en los años noventa han operado también otros instrumentos financieros de apoyo a las PYME que se encuentran en la actualidad discontinuados.

Entre estos podemos mencionar el Subsidio a la Asistencia Financiera (SUAF) creado en noviembre de 1991 para "eliminar la discriminación que sufren los pequeños y medianos empresarios al solicitar un crédito y no contar con la información contable organizada o no tener una presentación adecuada de su proyecto de inversión." (Cabrera S., 1994).

El SUAF consistió en una subvención que podían pedir las empresas con ventas inferiores a 25.000 UF (alrededor de 750.000 dólares) anuales y que estaba destinada a la contratación de

⁷ "Los bonos subordinados son valores de oferta pública cuya característica principal es que pueden imputarse al capital del banco emisor en una proporción que va decreciendo a medida que el instrumento se acerca a su vencimiento" (Foxley J., 1998)

consultores que prepararan y presentaran los antecedentes solicitados por las instituciones financieras para el otorgamiento de un crédito a la empresa beneficiaria de la SUAF. Posteriormente, como consecuencia del escaso interés que generó el instrumento, se permitió participar también a las empresas medianas.

En 1996 el SUAF fue eliminado, también por la presencia de vicios administrativos (que surgieron por fallas de control a los consultores). De cualquier manera el escaso éxito del instrumento está relacionado con la dificultad de "lograr que las instituciones financieras descansaran en la evaluación de deudores por terceras partes, en este caso, consultores incentivados con un subsidio estatal" (Foxley J., 1998).

Otro instrumento descontinuado fue una variante de los CUBOS que operó entre 1995 y 1997 y estaba destinado a subsidiar el 50% de la prima de seguros de crédito de pequeños exportadores. Fue eliminado por su posible incompatibilidad con las normas de la Organización Mundial de Comercio.

5.2 Asistencia técnica

Con el objeto de mejorar la gestión de las PYME y facilitar el proceso de incorporación de nuevas tecnologías han sido creados, a partir de 1993, los Fondos de Asistencia Técnica (FAT).

Se trata de un instrumento a través del cual las PYME pueden financiar la contratación de un consultor para mejorar la gestión global de la empresa o para solucionar problemas específicos vinculados con análisis de mercado, diseño de productos, rediseño de procesos productivos, control de contaminación, sistemas de información, etc.

A través de los FAT se pretende facilitar el acceso de las PYME a estos tipos de asesorías y, al mismo tiempo, incentivar la formación de un mercado de consultorías especializadas en este tipo de empresas.

La gran mayoría de las empresas utilizan este instrumento de forma individual, pese a que se admite la asociación de varias empresas para contratar el mismo servicio.

Pueden utilizar este instrumento las empresas cuyas ventas netas anuales sean superiores a 2.400 UF y no excedan 100.000 UF⁸.

A partir de 1999 ha sido introducida una financiación para la fase de diagnóstico. En esta primera etapa, CORFO aporta 12 UF y el empresario debe contribuir con 3 UF. Mientras que en la fase de asistencia técnica propiamente tal CORFO cofinancia hasta 50%⁹ del costo total de la consultoría, con un máximo de 450 UF (alrededor de 13.000 dólares) por empresa y un tope anual de hasta 150 UF (alrededor de 4.400 dólares).

En el caso de un Fat Colectivo (tiene que existir un grupo de por lo menos tres empresas) CORFO aporta 30 UF para la fase de diagnóstico y los empresarios contribuyen con 10 UF. En cambio para la asistencia técnica, CORFO cofinancia hasta 50% del costo total de la consultoría con un máximo de 100 UF por empresa al año.

La administración de estos fondos es delegada por la CORFO en agentes intermediarios (entidades de "segundo piso") cuya especialización y cercanía con los usuarios finales debe permitir una mayor eficacia de la operación. Estas entidades deben cumplir las funciones de

⁸ Se podrán incorporar empresas con ventas netas anuales inferiores a 2.400 UF y superiores a 100.000 UF siempre y cuando, a la fecha de la solicitud, estén participando en algún otro programa de fomento de CORFO o en Comités de Exportación con financiamiento de ProChile.

⁹ El porcentaje de cofinanciamiento aumenta a 60% en el caso de empresas con ventas inferiores a las 25.000 UF y llega a 70% si se trata de una asistencia técnica relativa a las áreas temáticas priorizadas por CORFO (por ejemplo riego, calidad y medio ambiente).

calificar la pertinencia de las consultorías, aprobar los contratos de asesoría, hacer seguimiento de su ejecución y girar los subsidios contra comprobación de ejecución.

El propósito central del FAT es superar las asimetrías de información que desincentivan la utilización de servicios externos de consultoría por parte de las PYME, a la vez que catalizar una mayor profundidad de este mercado, al revelarse para las empresas demandantes la utilización de asesorías externas como un elemento importante y beneficioso para resolver problemas de operación y definir sus estrategias de negocios y modernización.

Cuadro 36

CANTIDAD DE OPERACIONES FINANCIADAS A TRAVÉS DE LOS FAT						
Sector	1994	1995	1996I	1997	1998	1999
Operaciones	349	1 428	1 487	4 406	4 652	6 632

Fuente: CORFO

El FAT ha exhibido una demanda creciente (Cuadro 36), sin embargo las evaluaciones efectuadas a nivel muestral no arrojan resultados concluyentes, debido principalmente a la dificultad de aislar los efectos de una consultoría en el desempeño de la empresa con posterioridad a su realización.

Una de estas evaluaciones señala que de cualquier manera "el FAT ha demostrado resultados exitosos en dos dimensiones principales: configuración de una oferta de consultorías especializadas en la pyme, la cual no estaba organizada previamente; y en una valorización progresiva por parte de las pymes de los servicios de asistencia técnica provistos por consultoras privadas" (Castillo M., 2000).

Un elemento que genera permanente discusión en torno a este instrumento es que el principal incentivo se sitúa del lado de la oferta de los consultores, que a menudo incentivan el uso del instrumento más allá de lo necesario, por lo que con frecuencia las empresas contratantes no tienen plena conciencia del valor del servicio, por cuanto perciben como costo total del servicio el porcentaje minoritario que ellas aportan, sin exigir una mínima pertinencia y profundidad en los resultados de la consultoría. A objeto de evitar una selección adversa de oferta de consultoría de mala calidad, o mal uso del subsidio (simulando el copago empresarial), tanto la CORFO como los agentes operadores han puesto énfasis en introducir criterios selectivos al interior del registro de consultores, y sancionar severamente las prácticas ilícitas al detectarse (Maggi C., 1998).

5.3 Desarrollo tecnológico

El principal instrumento utilizado para impulsar el desarrollo tecnológico de las empresas es el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC).

El FONTEC es un fondo (creado en 1991) que puede ser utilizado por todas las empresas (por lo tanto no exclusivamente por PYME) y está destinado a promover, orientar, financiar y subvencionar la ejecución de proyectos de investigación y desarrollo tecnológico, de adquisición de infraestructura tecnológica y, general, de fomento de todas las etapas de desarrollo de un producto tecnológico.

Este fondo opera a través cinco líneas de financiamiento:

- Innovación tecnológica. Se trata de proyectos de innovación tecnológica que pueden consistir en investigación y desarrollo de tecnologías de productos, de procesos, de

servicios, incluyendo modelos, prototipos y pruebas piloto de introducción al mercado. El financiamiento otorgado por el FONTEC en este caso consiste en una subvención que no puede superar el 50% del costo total del proyecto.

- **Infraestructura tecnológica.** Esta línea incluye las inversiones en infraestructura física, instalaciones, equipamiento científico y tecnológico, así como entrenamiento técnico de los recursos humanos asociados al proyecto de infraestructura, que cumplan funciones de apoyo a los procesos productivos y a el desarrollo tecnológico de las empresas. En este caso el FONTEC otorga una subvención máxima de un 20% ó un 30% del costo total del proyecto, dependiendo si es en presentación individual o asociativa.
- **Transferencia asociativa.** En este caso se subvencionan proyectos en los cuales participan cinco o más empresas de un mismo sector o sectores afines. En general se trata de la programación y realización de misiones tecnológicas al extranjero, para las cuales el FONTEC otorga una subvención máxima de un 45% del costo total con un tope de 100.000 dólares.
- **Entidades y centros de transferencia.** También esta línea se refiere a procesos asociativo que, en este caso, están destinados a la creación de entidades cuyo objetivo es la prospección, desarrollo, difusión, transferencia y adecuación de tecnologías en las empresas a fin de contribuir a su modernización (Centros de Transferencia Tecnológica). La subvención máxima puede llegar al 50% del costo del proyecto con un límite de 400.000 dólares.
- **Estudios de preinversión.** Esta última línea está dirigida a estimular las inversiones con contenido innovativo a través de la financiación de estudios de preinversión. La subvención alcanza el 50% del valor del estudio con un tope de 15.000 dólares.

Entre septiembre 1991 y julio 1998, 977 proyectos fueron aprobados y financiados por el FONTEC.

Si bien el FONTEC no está dirigido de forma específica a las PYME es bastante probable que un porcentaje relevante de las financiaciones concedidas, sean utilizados por estas unidades productivas. En efecto según algunos datos que se refieren al período comprendido entre septiembre de 1991-junio 1994, sobre un total de 236 proyectos aprobados, el 75,8% de los proyectos y el 72% de los fondos fueron utilizados por empresas pequeñas, medianas y en formación (Cabrera S., 1994).

Cuadro 37
PROYECTOS FINANCIADOS POR FONTEC POR SECTORES

(Miles de US\$)

Sector	Número proyectos	Costo total	Aporte FONTEC	Aporte Empresa	Participación Sectorial
Agropecuario	236	27.394	12.281	15.133	20.23%
Forestal	28	3.537	1.628	1.909	2.68%
Pesca y Acuicultura	74	12.338	6.018	7.320	9.91%
Minería	36	7.522	3.141	4381	5.17%
Manufactura	394	59.152	23.651	35.501	38.96%
Energía, gas y Agua	5	1.188	763	424	1.26%
Construcción	28	3.173	1.318	1.855	2.17%
Servicios	63	10.484	4.912	5.572	8.09%
Informática	104	14.495	5.395	9.099	8.89%
Biotecnología	29	3.271	1.599	1.671	2.63%
TOTAL	997	143.553	60.706	82.847	100.0%

Fuente: CORFO

Cuadro 38
PROYECTOS FONTEC POR LINEA DE FINANCIACION

(Miles de dólares)

Línea	Número proyectos	Aporte fontec	Participación
Innovación tecnológica	812	50.882	83.82
Infraestructura tecnológica	17	2.833	4.67
Transferencia asociativa	152	4.853	7.99
Entidades y centros de transferencia	6	2.014	3.32
Estudios de Preinversión	10	123	0.20
TOTAL	997	60.706	100.0

Fuente: CORFO

5.4 capacitación

A partir de 1976 el gobierno militar privatizó la responsabilidad gerencial y administrativa de los servicios nacionales de capacitación al transferir el control de casi 70 liceos industriales y el Instituto Nacional de Capacitación (INACAP) a la principal asociación empresarial del país (Confederación de la Producción y el Comercio), y al centrar en las empresas la iniciativa y gestión de los programas de capacitación financiados por el Estado a través del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, SENCE (Salazar G., 1997).

El instrumento más relevante en esta área está representado por el uso de la franquicia tributaria que permite a los empresarios descontar de su declaración de impuestos hasta el 1% del monto de las remuneraciones anuales imponibles o un valor equivalente a 13 Unidades Tributarias Mensuales -UTM¹⁰ (alrededor de 660 dólares). Se trata, por lo tanto, de un subsidio a la demanda (empresarial) de capacitación en el cual interactúan diferentes actores. En primer lugar lo hace el

¹⁰ De acuerdo al Art. 8 del Código Tributario D.L. No 830/74, es la cantidad de dinero cuyo monto, determinado por ley y permanentemente actualizado, sirve como medida o punto de referencia tributaria; en agosto de 1999 su valor era de 26.153 pesos (alrededor de 51 dólares).

SENCE que es un organismo técnico descentralizado del Estado que se relaciona con el gobierno a través del Ministerio del Trabajo y Previsión Social y que administra el incentivo tributario que el estado ofrece a las empresas para capacitar su personal (SENCE, 1998). En segundo lugar hay que mencionar los organismos capacitadores privados (Organismos Técnicos de Ejecución, Universidades, Institutos Profesionales y Centros de Formación Técnica) que ejecutan los programas de capacitación; finalmente las empresas que determinan la demanda de capacitación.

Los resultados de este instrumento no han sido muy alentadores para las PYME. En efecto "entre 1990 y 1994 sólo el 18,84% de estas empresas utilizaron la franquicia tributaria ocupando sólo 7,56% de los montos disponibles" (Salazar G., 1997). El problema principal se encuentra en el hecho que el monto total de los salarios pagado por el pequeño empresario (y a menudo también por el mediano) es bastante reducido y hace que la franquicia no alcance valores que justifiquen la contratación de servicios de capacitación.

Es por esta razón que a partir de 1997 ha sido elevado de tres a trece UTM el límite hasta el cual es posible utilizar la franquicia (siempre y cuando ese valor sea superior al 1% del total de las remuneraciones anuales imponibles). Sin embargo es bastante improbable que este cambio conduzca a resultados significativos.

Por la misma razón a partir de 1995 el SENCE está desarrollando el programa de capacitación para la micro y pequeña empresa que se articula en dos líneas. La primera está dirigida a propietarios, gerentes o aquellos que ejerzan funciones de administración en empresas con ventas anuales inferiores a las 25.000 UF (alrededor de 750.000 dólares) y tiene como objetivo el mejoramiento de la gestión.

La segunda presenta el mismo objetivo, pero está dirigida a pequeños productores agrícolas. Otra intervención que ha sido realizada para mejorar el acceso de las unidades de menor tamaño a la capacitación laboral, ha sido la creación en 1998 del Fondo Nacional de Capacitación (FONCAP). Este último entre sus líneas de acción incluye también unos subsidios a los cuales pueden acceder empresas cuyas ventas anuales no superen las 13.000 UTM (alrededor de 663.000 dólares) y que llegan a un tope máximo de 26 UTM (alrededor de 1.300 dólares) por empresa al año.

5.5 fomento a la exportación

La mayoría de los instrumentos disponibles en Chile para fomentar las exportaciones han sido diseñados sin tener en cuenta, por lo menos explícitamente, el tamaño diferente de las empresas que quieren dirigir sus ventas hacia los mercados externos. Sin embargo algunos de estos se han revelado de una cierta importancia para las PYME.

Al respecto vale la pena mencionar el Sistema Simplificado de Reintegro a las Exportaciones Menores. Este instrumento, más conocido como Reintegro Simplificado, permite que las empresas exportadoras de productos no-tradicionales reciban la devolución de un pequeño porcentaje del valor FOB de sus exportaciones (entre 3,5% y 10%).

En efecto en Chile existe un mecanismo de reintegro que permite que las empresas recuperen los aranceles pagados al importar insumos que han sido utilizados para producir los bienes exportados. Sin embargo este instrumento requiere de un trámite complejo y por eso es utilizado generalmente por empresas grandes que cuentan con el personal y la información necesarios para realizar el trámite mencionado.

Por lo tanto para facilitar los trámites para las PYME y para las empresas que exportan ocasionalmente se introdujo el Reintegro Simplificado, el cual ha sido un instrumento muy eficaz para atraer PYME a la actividad exportadora (Macario C., 1998). El porcentaje del reembolso es

variable y está relacionado con el monto de las exportaciones totales del producto, en el sentido de que cuanto mayor es ese monto, menor será el porcentaje mismo, hasta llegar a un tope más allá del cual el subsidio desaparece.

El “Reintegro Simplificado”, sin embargo, es un instrumento que está destinado a desaparecer a corto plazo, pese a su éxito, debido al hecho de que es posible que una empresa exportadora reciba el reembolso sin haber utilizado insumos importados, lo cual convierte el instrumento en un subsidio. Esta situación genera un conflicto con los Acuerdos de la Ronda Uruguay que fijan el año 2002 como fecha tope para eliminar los subsidios a la exportación (Macario C., 1998).

Un segundo instrumento (esta vez dirigido más explícitamente a las PYME) es el Programa de Apoyo a la Gestión de Empresas Exportadoras (PREMEX) cuyo objetivo es promover la capacidad exportadora de las empresas manufactureras y de software. El PREMEX cofinancia la contratación de consultores de alto nivel para el diagnóstico, diseño e introducción de mejoras en la gestión de las empresas que permitan un aumento de la eficiencia en los procesos productivos, procesos de planificación de la producción, incrementos en la calidad de los productos, optimización de los sistemas de información de apoyo a la producción, impulso a la automatización de los procesos.

A través de este instrumento, la CORFO, financia hasta el 60% del valor de la consultoría para el diagnóstico (el tope del subsidio es 80 UTM —alrededor de 4.000 dólares—, en esta fase). En la fase de ejecución en cambio se llega a un aporte de hasta 870 UTM (alrededor de 44.000 dólares) que cubre hasta el 50% del valor de la consultoría de procesos. Pueden acceder al PREMEX las empresas exportadoras con exportaciones de hasta 200.000 dólares y ventas netas totales de hasta 10 millones de dólares en el último año. El énfasis en el apoyo precompetitivo, la ausencia de metas de exportación y el pequeño monto del subsidio hacen suponer que pueda ser considerado como un subsidio no-recurrible y por lo tanto compatible con las normas de la OMC (Macario C., 1998).

En relación al apoyo a las actividades de exportación, vale la pena mencionar también dos instituciones cuya actividad ha sido considerada relevante: PROCHILE y ASEXMA.

La Dirección de Promoción de Exportaciones del Ministerio de Relaciones Exteriores (PROCHILE) ha sido creada en 1975 con los objetivos de promover las exportaciones, en particular las no-tradicionales, diversificar las exportaciones y abrir nuevos mercados. Esta institución cuenta con un presupuesto anual de 22 millones de dólares (de los cuales 10 están destinados a la promoción agrícola) y cofinancia estudios de mercado, publicación de catálogos, participación en ferias y en misiones comerciales. Además apoya grupos de empresas para que abran oficinas en el extranjero. Pese a su éxito en la promoción de exportaciones, PROCHILE parece haber tenido un papel más relevante en la incorporación de medianas empresas (más que pequeñas) a la actividad exportadora

La segunda institución es la Asociación de Exportadores de Manufacturas (ASEXMA) que es una asociación gremial que ofrece, a sus afiliados, servicios de información sobre aranceles, trámites para exportar e incentivos utilizable; apoya también la realización de análisis de mercado y la participación en ferias y misiones comerciales. Además lleva adelante el Proyecto de Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa (pro PYME), en conjunto con la cooperación técnica de Alemania, que está dirigido a mejorar la capacidad exportadoras de un conjunto de PYME (alrededor de 40).

5.6 Asociatividad

El gobierno a partir de 1991 ha intentado fomentar la asociatividad entre empresarios de rubros similares o complementarios y de una misma localización a través de los Proyectos de Fomento (PROFO). La hipótesis central sobre la cual descansa el instrumento PROFO es que el principal problema de la PYME no es tanto su tamaño sino su aislamiento y que, por eso, conviene canalizar los recursos a grupos de empresas, más que a la empresa individual.

Formalmente, el PROFO es una entidad asociativa con personalidad jurídica que reúne a pequeños y medianos empresarios con duración limitada a un máximo de 3-4 años. Un PROFO puede ser conformado por al menos cinco empresas y hasta un 30% de sus integrantes pueden ser empresas con ventas superiores o inferiores a las que caracterizan las PYME.

Su administración está a cargo de un Gerente nombrado por sus propios miembros y cuyo costo de funcionamiento es financiado en forma compartida por recursos públicos y privados: la CORFO puede financiar hasta el 70% de los costos totales del programa de trabajo para el primer año. Los empresarios, en cambio deben financiar por lo menos el 30% de los costos en el primer año, llegando al 40% en el segundo año y al 50% en el tercero.

La CORFO cofinancia en general un máximo de tres años de actividades. Sin embargo, es posible conseguir una prórroga para el cuarto año en caso de comprobarse resultados positivos y si el grupo de empresas decide profundizar su proyecto asociativo hacia consorcios o inversiones comunes.

El monto del subsidio puede llegar a alrededor de 100.000 de dólares anuales por grupo con un límite de 12.000 dólares por empresa participante. Las actividades y tipos de gastos que pueden ser financiados con estos fondos son: las remuneraciones del gerente del PROFO y otro personal de apoyo; seminarios de transferencia tecnológica; exposiciones; muestras, consultorías; viajes, capacitación, adquisición de libros y revistas especializadas.

La CORFO es el organismo responsable de regular el marco general en que se desenvuelven los programas y de aprobar y asignar los recursos financieros. Entre los operadores intermedios encargados de implementar (y en algunas ocasiones administrar) los PROFOs participan tanto organismos públicos como el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), como algunas asociaciones gremiales privadas (Asociación de Exportadores Manufactureros-ASEXMA- e Instituto Textil). CORFO actúa como agencia de tercer piso, y por lo tanto no tiene una función de ejecución directa. Su rol, entre otros, es el de definir las características del programa, aprobar la constitución de un PROFO cuando un grupo de empresarios así lo solicita al organismo operador, poner a disposición del grupo un porcentaje de los recursos globales requeridos por el proyecto, y regular las condiciones en que operan.

Como se dijo, la gestión se ha descentralizado con el tiempo. En sus inicios fue SERCOTEC la institución que empujó y administró los primeros PROFOs. En 1994, se determinó que la ejecución del programa podía estar en manos de agentes operadores privados debidamente autorizados por la CORFO. El objetivo de esta disposición fue flexibilizar la gestión y bajar los costos de administración. Una innovación interesante ha sido la de considerar a las asociaciones gremiales de empresarios como posibles agentes operadores.

Los primeros PROFOs se iniciaron en 1992 y desde esa fecha han venido multiplicándose año a año. La importancia que ha adquirido este instrumento al interior de la política del gobierno dirigida al fomento de las PYME, se refleja en un incremento de los fondos destinados a estos proyectos y en la cantidad de empresas involucradas.

En 1996 la CORFO encargó a la Universidad de Chile una evaluación de este instrumento de fomento. Sobre la base del análisis de 257 empresas (correspondientes a 29 PROFOS) la evaluación permitió determinar un conjunto de elementos positivos asociados a la utilización de este instrumento. En particular los resultados permiten considerar que los principales logros han estado concentrados, mayoritariamente en tres áreas:

- Mejoras en la organización y gestión de la empresa (incorporación de elementos de planificación, mejor especificación de roles y funciones, focalización de la producción para el logro de economías de escala y la incorporación de modernas estrategias de marketing).
- Mejoras en la acumulación de capital humano (mayor acceso a la capacitación gerencial y del personal de producción capacitación).
- Mejoras en el acceso a institutos tecnológicos, asesores, consultores, e inclusive fondos de fomento como el FONTEC y los FAT (Universidad de Chile, 1997).

En la percepción de los mismos empresarios involucrados, los PROFOS han tenido un impacto particularmente positivo en el conocimiento de mercados y tecnologías y en la posibilidad de realizar nuevos negocios. En el Cuadro 39 se presentan los resultados de la evaluación de la Universidad de Chile en relación a este aspecto.

Cuadro 39

PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN RELACIÓN A LOS BENEFICIOS DE LOS PROFOS

Conocimiento de Mercados	48
Nuevas oportunidades para hacer negocios	42
Conocimiento de Tecnologías	39
Mejora en posición competitiva	37
Aumento de rentabilidad por mayor volumen de ventas	27
Aumento de rentabilidad por reducciones de costos	19
Mejora en la capacidad de financiamiento	18
Aumento de rentabilidad por mayor precio del bien	17

Fuente: Universidad de Chile

La evaluación de los PROFOS demuestra que el instrumento puede tener un impacto favorable sobre las empresas participantes. Como resultado de la asistencia recibida algunas de las empresas han llevado a cabo modificaciones de cierta importancia en algunas de las prácticas productivas y empresariales y ello se ha visto reflejado en mejoras en la productividad y los salarios pagados (Universidad de Chile, 1997).

La evaluación también pone en evidencia que el tipo de agente intermediario es otro elemento que hace una diferencia, observándose que la figura agente privado estructurado en base a gremios empresariales en general muestra mejores resultados económicos y aumenta la potencialidad de alcanzar un espacio para la cooperación técnica y de negocios entre las empresas participantes.

En cuanto a la conformación del grupo, se menciona la necesidad de contar con cierto grado de heterogeneidad entre las empresas (tal vez la presencia de una o dos más grandes y, sobretudo, exportadoras es un efecto demostración para el resto) y con empresas con mercados para cada una que no se traslapen significativamente.

Sin embargo la misma evaluación pone en evidencia que el programa ha sido insuficiente para corregir importantes fallas de mercado cuales al acceso al financiamiento para inversión e innovación en igualdad de condiciones de las grandes firmas, y el acceso al recurso humano calificado. Todas las firmas priorizan estos elementos entre sus principales obstáculos (Cuadro 40).

De la misma manera la evaluación realizada por la Universidad de Chile señala que "el alcance de los resultados del programa es menor cuando se trata de encontrar evidencia de mejoras significativas y diferenciales para el desarrollo y mejora procesos productivos y/o productos (salvo cambios en el *lay-out* o en la informatización)". Es decir que el impacto del programa sobre los procesos de innovación parece haber sido bastante limitado.

Cuadro 40

PRINCIPALES OBSTACULOS SEÑALADOS POR LAS EMPRESAS

Falta Financiamiento	42
Falta de personal calificado en producción	31
Concentración de clientes	31
Política Económica	27
Máquinas y equipos anticuados	25
Falta de personal administrativo calificado	22
Falta de capacidad instalada	21
Problemas de cobranza	21
Problemas de Inventarios	19
Falta de información sobre tecnologías	19
Resistencia al cambio del personal	18
Retrasos en respuesta al cliente	15
Producción concentrada en pocos productos	15
Falta de cumplimiento proveedores	10
Incapacidad para cumplir con normas técnicas	9
Calidad deficiente	7
Rotación personal	7
Productos Obsoletos	1

Fuente: Universidad de Chile

5.7 Algunas reflexiones sobre las políticas implementadas

A diferencia de la mayoría de los países de la región, Chile cuenta, desde hace casi una década, con una política explícita de apoyo y fomento de las PYME. Esta política ha sido formulada e implementada en el nuevo marco desregulatorio y de abandono de las políticas de oferta directa por parte del Estado, que ha caracterizado el país (en etapas con características diferentes) ya desde mediados de los años setenta.

En efecto, las características generales de los instrumentos utilizados han estado asociadas a una lógica de corrección de fallas de mercado, horizontalidad de las intervenciones y subsidio a la demanda.

A través de instrumentos de este tipo se buscaba:

- Garantizar la existencia de criterios de acción homogéneos en todo el país;
- limitar la discrecionalidad de los funcionarios estatales, tanto a nivel central como regional
- asegurar la transparencia en el uso de los recursos públicos;
- orientar los recursos disponibles hacia aquellos ámbito de acción que se consideran más importantes
- reducir los requerimientos profesionales de la institución gestora de los instrumentos;
- sondear el nivel de desarrollo, el grado de interés y la capacidad de respuestas de aquellos mercados de los que no se posee conocimiento directo y específico (Dini M., Katz J., 1997)
- conseguir un cierto nivel de cofinanciamiento privado en las acciones de fomento

Hasta 1994, es decir en los primeros años de aplicación del programa de apoyo a las PYME, la CORFO mantuvo una modalidad de operación directa de los instrumentos de acción. A partir de ese año se redefinió la estrategia de acción y la CORFO concentró sus actividades de fomento de las PYME en el nivel más estratégico ("tercer piso"), favoreciendo la creación de una red de agentes articuladores (públicos y privados) "cuya función básica es precisamente diseñar programas de fomento para el desarrollo de las empresas, articulando los clientes (las empresas) con los proveedores de servicios de apoyo (consultores), a través de los instrumentos disponibles" (Dini M., Katz J., 1997).

Uno de los elementos que ha empujado sensiblemente hacia esta modificación ha sido la imposibilidad de ampliar la cobertura de los instrumentos utilizados sin un incremento notable de los costos de administración de las políticas. Por el contrario el proceso de reorganización de la estructura pública de fomento llevó a una reducción de los funcionarios en CORFO de 601 en 1994 a 464 en 1995 y en Sercotec de 315 en 1993 a 198 en 1995 (Dini M., Katz J., 1997).

Además varias funciones administrativas de la CORFO y SERCOTEC fueron descentralizadas ampliando las atribuciones de los directores regionales. La modificación del esquema de funcionamiento, con la introducción de una red de agentes privados en el "segundo piso" ha sido indudablemente muy importante para incrementar la cobertura de los instrumentos (dadas las mencionadas restricciones a la ampliación de la "oferta" directa pública) y ha probablemente contribuido a aumentar la aceptación de la política de apoyo a las PYME entre los empresarios.

En términos de cobertura se pasó de alrededor de 2000 empresas atendidas en 1993 a más 4000 en 1996 hasta llegar a más 8000 por año en 1998. En el cuadro 41 se puede observar que también los recursos asignados a las actividades de apoyo a las PYME se han incrementado sensiblemente entre 1994 y 1999.

El "Total I" se refiere a los fondos asignados formalmente a la CORFO para actividades de fomento de las PYME. En el "Total II" hemos incluido los fondos asignados a la Empresa Nacional Minera (ENAMI) (que también pertenecen al rubro "Fomento PYME"), los fondos relativos a las actividades de fomento de SERCOTEC¹¹, los recursos asignados al FONTEC y aquellos relativos al programa PREMEX.

¹¹ En este caso parte de los fondos están destinados al apoyo de microempresas.

Cuadro 41
EVOLUCION DEL GASTO PARA EL FOMENTO DE LAS PYME
(Millones de dólares corrientes)

	Gastado				Presupuestado	
	1994	1995	1996	1997	1998	1999
FOMENTO PYME CORFO						
FAT	0.33	1.43	4.58	6.97	8.42	0.00
PROFOS	1.00	3.54	8.48	4.96	6.69	15.26
FAT Y PROFOS agrícolas	0.00	0.00	0.00	0.00	8.65	12.19
CUBOS	0.41	0.30	0.27	0.46	0.96	0.83
Bonificación a la inversión agrícola	0.00	0.00	0.10	0.54	0.80	0.00
SUAF	1.95	0.39	0.06	0.00	0.00	0.00
TOTAL I	3.70	5.67	13.49	12.93	25.52	28.29
ENAMI	7.97	6.48	12.61	11.31	12.35	10.84
CORFO-SERCOTEC	1.27	2.54	4.94	8.80	8.64	8.14
FONTEC	8.01	11.92	11.80	12.78	12.03	11.76
CORFO-PREMEX	0.00	0.00	0.00	0.11	1.08	1.02
TOTAL II	20.95	26.60	42.84	45.93	59.63	60.05
CAPACITACION*	15.15	12.40	3.95	21.26	28.81	35.45
TOTAL GENERAL	36.10	39.00	46.78	67.20	88.44	95.50
Peso sobre el total del gasto en fomento productivo	8.1	7.5	7.9	10.3	13.4	15.8

Fuente: elaboración propia sobre datos del Ministerio de Economía

* No incluye los fondos asignados a la franquicia tributaria.

NOTA: los valores relativos a 1998 y 1999 se refieren al gasto presupuestado; los valores anteriores en cambio son relativos al gasto efectivamente ejecutado.

Finalmente el "Total general" se refiere a todos los rubros mencionados más los recursos asignados a las actividades de capacitación (sin incluir la franquicia tributaria que es bastante poco utilizada, como vimos, por las PYME). En todos los casos (cualquiera que sea el "Total" considerado) hay un incremento sensible en los recursos asignados al fomento de las PYME: en la definición más amplia ("Total general") se pasa de 36 millones de dólares (efectivamente gastados) de 1994 a los más de 95 (presupuestados) de 1999.

Si consideramos los valores en términos reales (pesos constantes) encontramos un incremento del 140% entre 1994 y 1999 del "Total general". Además de incrementarse sensiblemente, los fondos destinados a las políticas de apoyo a las PYME han también aumentado su peso relativo en el total de los recursos asignados en general a las políticas de fomento productivo. Si en 1994 los primeros representaban el 8.1% (Véase Cuadro 41) del total, en el presupuesto previsto para 1999 se había llegado al 15.8%.

En definitiva, por lo tanto, los gobiernos de 1990 en adelante han mostrado un interés real para los problemas de las PYME, que se ha reflejado en un incremento de los recursos asignados tanto en términos absolutos reales como en términos relativos (en relación al total destinado a las políticas de fomento productivo).

Al mismo tiempo la reflexión interna a la misma CORFO ha llevado a un cambio en el enfoque de aplicación de los instrumentos de política que ha permitido una mayor participación del sector privado en la gestión y en la aplicación de los instrumentos mismos. El cambio de enfoque y

la mayor disponibilidad de fondos ha conducido a un incremento notable de las empresas asistidas que pasaron en cinco años de poco más de 2000 a más de 8000.

A estos elementos hay que agregar también el hecho de que la preocupación para la implementación de las políticas de apoyo a las PYME ha llevado a la realización de evaluaciones (realizados por instituciones externas) de algunos de los instrumentos utilizados. Y este último, objetivamente, constituye un hecho casi único en América Latina. Sin embargo pese a todos estos elementos positivos queda bastante evidente que los problemas que tienen que enfrentar las PYME en Chile están muy lejos de ser resueltos.

En primer lugar hay que observar que en definitiva, pese a los esfuerzos, poco menos del 10% de las PYME presente en el país son alcanzadas por las políticas de apoyo. En este sentido resulta difícil pensar en un incremento sustancial de la cobertura de las políticas sin duplicar o triplicar los fondos disponibles, lo cual por otro lado plantea problemas que no son irrelevantes dadas las restricciones presupuestarias que tienen que enfrentar las autoridades públicas.

En segundo lugar es necesario agregar que no se trata simplemente de ampliar la cobertura a través de una mayor utilización de los instrumentos de fomento existentes. En efecto las evaluaciones realizadas por la Universidad de Chile (tanto de los PROFOS como de los FAT), las entrevistas realizadas con empresarios y representantes de asociaciones gremiales a lo largo de esta investigación, así como los mismos datos utilizados en el presente estudio para analizar el desempeño de las PYME, muestran que muchos de los problemas que tienen que enfrentar los empresarios están relacionados con serias dificultades para conseguir créditos.

Los instrumentos de fomento están bastante focalizados en solucionar problemas propios de la gestión empresarial, pero evidentemente para promover inversiones o saltos tecnológicos es necesario que sean acompañados por otros instrumentos de tipo financiero que permitan movilizar cantidades de recursos muy superiores a los que hoy están disponibles para las PYME.

Un tercer aspecto problemático que vale la pena mencionar está relacionado con la naturaleza misma de las políticas implementadas y los instrumentos utilizados. Si bien es cierto que las políticas guiadas por la demanda han permitido generar acciones mucho más ajustadas a las reales necesidades de las empresas (e involucrar mayormente al sector privado), no parecen haber tenido un efecto muy relevante en lograr articulaciones con otros actores institucionales, en particular locales, tales como municipios u otras entidades que en experiencias internacionales de PYME exitosas han desempeñado roles clave, en el desarrollo de *clusters* u otras redes altamente competitivas.

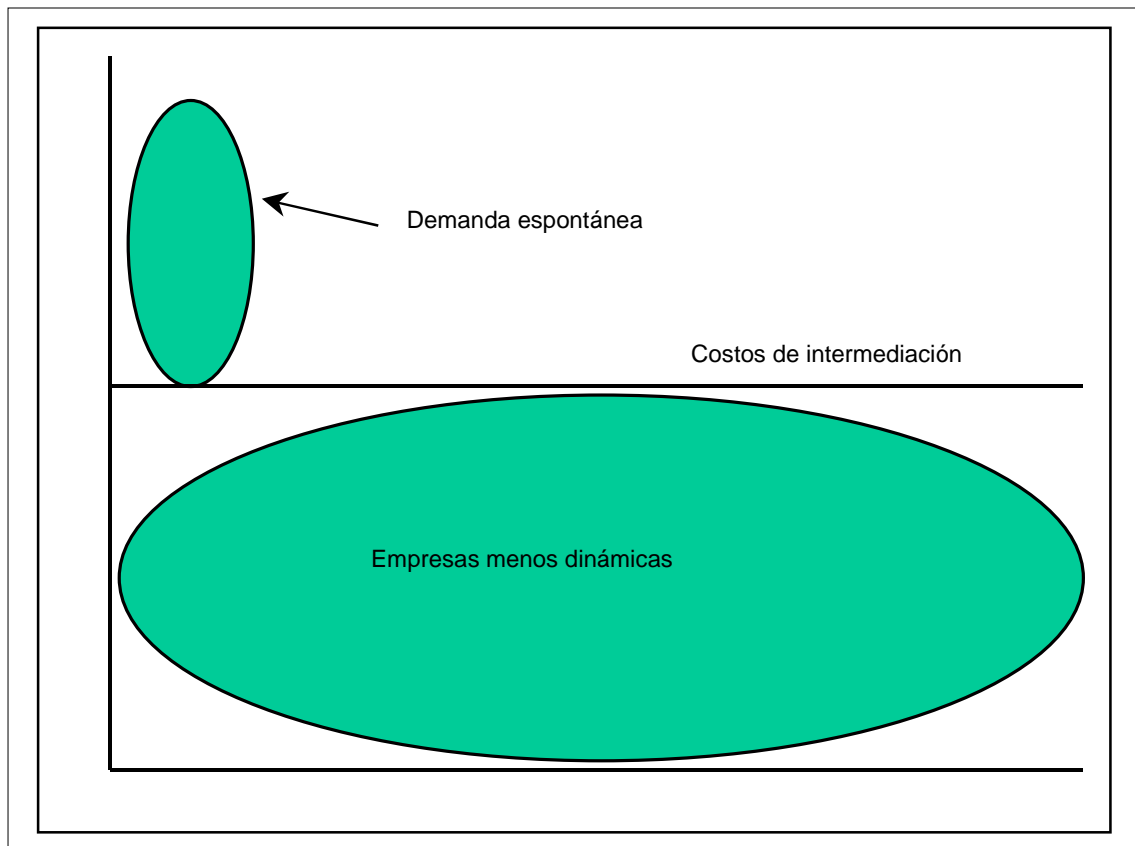
En este sentido tal vez podría ser útil una actitud más activa por parte de las autoridades públicas dirigida a promover (con algún tipo de incentivo) la articulación de los grupos de empresas con instituciones locales. Finalmente hay un cuarto elemento, muy relevante, que tiene que ver la lógica misma de horizontalidad y subsidio a la demanda que caracteriza en buena medida a la política de fomento.

En efecto en el marco de una política guiada estrictamente por la demanda "el Estado debe limitarse a responder a las peticiones del sector privado y atender en forma exclusiva a las empresas que conocen sus límites y son capaces de formular propuestas según las formas y tiempos que exigen las distintas agencias de fomento." (Dini M., Katz J., 1997).

Sin embargo, existen costos de acceso al sistema de fomento productivo (los costos de intermediación del gráfico 1). Esto hace que existe un conjunto, numéricamente bastante limitado, de empresas que están en condiciones de enfrentar estos costos y formular sus propuestas; y al mismo tiempo hay otro conjunto de empresas que no están en condiciones de enfrentar dichos costos y cuya demanda tiene que ser inducida.

Esta situación nos hace pensar que para ampliar la cobertura de las políticas de apoyo y mejorar la eficacia de los instrumentos utilizados, es necesario no sólo ampliar la cantidad de recursos disponibles, sino también que los organismos públicos tomen un rol más activo en estimular ese segundo conjunto de empresas (que representan la gran mayoría de las PYME)

Gráfico 1
ACCESO DE LAS EMPRESAS AL SISTEMA DE FOMENTO PRODUCTIVO



Fuente: Dini M., Katz J., 1997

6. Conclusiones

Las PYME en Chile representan un componente importante de la realidad productiva del país. Esto es particularmente cierto en términos de ocupación. Alrededor del 50% de los ocupados trabajan en ese tipo de empresas y este porcentaje se ha ido claramente incrementando a lo largo de los años noventa.

La situación es bastante diferente cuando consideramos las ventas. En este sentido si bien las mismas han ido creciendo en la última década y se trata de un porcentaje sobre el total para nada despreciable (23,7% en 1997), es cierto también que el mismo es bastante inferior al de la ocupación y, lo que es peor, se ha ido reduciendo en los últimos años.

Este fenómeno se ve reflejado en la fuerte distancia (además creciente) que existe con las grandes empresas en términos de ventas por ocupado. En el caso de las PYME industriales (que representan alrededor del 13% del total de las PYME en términos de número de empresas) encontramos una situación bastante parecida.

Si bien ha sido posible analizar de forma más detallada sólo el comportamiento de las pequeñas empresas, también en el caso de la manufactura encontramos un peso relativo creciente y bastante importante en términos de empleo, pero una situación bastante menos alentadora en lo referente a la producción.

En este caso el análisis de la evolución de las principales variables a lo largo de la década de los años ochenta y de buena parte de los noventa muestra una fuerte relación con el desempeño de la macroeconomía y del mercado interno. En un contexto de estancamiento o de bajo crecimiento de la demanda agregada el

desempeño de las unidades pequeñas ha sido negativo y claramente inferior al que mostraron las empresas grandes y medianas. Solo una vez que la tendencia al crecimiento del PBI se ha consolidado desde fines de los años ochenta y comienzos de los años noventa, también las pequeñas empresas han mostrado resultados claramente positivos. Esta situación está confirmada por el desempeño exportador de estas empresas que es muy pobre y no presenta signos de mejora a lo largo de la última década.

En cuanto a las políticas implementadas, hay que subrayar el hecho de que existe una política explícita de apoyo a las PYME desde 1991. El enfoque general de esta se caracteriza por su horizontalidad (en este sentido se puede decir que no hay una política específica para las empresas industriales) y por la búsqueda de soluciones a fallas de mercado. Entre la amplia gama de instrumentos utilizados han tenido bastante éxito las acciones dirigidas a fomentar la asociatividad (PROFO), que han sido sometidas también a una evaluación realizada por una institución externa.

Probablemente los resultados han sido menos alentadores en el área de capacitación, por lo menos en lo referente al principal instrumento utilizado (es decir la franquicia tributaria).

En efecto la escasez de mano de obra calificada (en todas las áreas de la gestión, administración y producción) sigue siendo un problema de difícil solución, como queda confirmado tanto por la percepción de los mismos empresarios como por estudios realizados sobre el tema (Salazar G., 1997).

También la dificultad de acceso al crédito continúa siendo un problema no resuelto para las PYME. En general existe una evaluación positiva de las políticas implementadas, en particular de los instrumentos de fomento productivo y del accionar en este sentido de la CORFO. Sin embargo el impacto sobre la totalidad de las PYME (tanto del conjunto de los sectores de la economía, como de la manufactura en particular) parece ser bastante pobre. Probablemente en parte esto está relacionado con la cobertura de las acciones, que si bien ha sido claramente creciente en los últimos ocho años alcanza apenas al 10% del total de las PYME y encuentra una fuerte limitación en la disponibilidad actual de recursos humanos y financieros que pueden ser destinados por parte de las autoridades públicas. Por el otro lado, como se ha dicho, hay un conjunto de problemas que tienen que ver con la insuficiencia de un sistema de formación de personal especializado que pueda incorporarse a las PYME, la escasez de crédito para estas empresas y la dificultad de profundizar las experiencias de asociatividad transformándolas en verdaderas redes y *clusters* competitivos a nivel internacional.

La fuerte brecha de productividad existente con las grandes empresas y la escasa competitividad internacional de las PYME están fuertemente relacionados con los elementos mencionados. Estos aspectos plantean un conjunto de desafíos complejos para el futuro a los fines de poder alcanzar por parte de las PYME un nivel de competitividad que les permita desvincularse, por lo menos en parte, de las fluctuaciones del mercado interno.

Bibliografía

- Cabrera S (1994), "PYME. Un desafío a la modernización productiva", CORFO-Fundación Friedrich Ebert, Santiago de Chile.
- Castillo M. (2000), "Análisis del mercado de empresas consultoras en Chile y su relación con los programas gubernamentales", mimeo, CEPAL, Santiago de Chile.
- CORFO-FONTEC (1999), *Compendio 1998*, CORFO, Santiago de Chile.
- Díaz, A. (1995), "Dinámicas del cambio tecnológico en la industria chilena", LC/R. 1535, CEPAL Santiago de Chile.
- Dini M., J. Katz (1997), "Nuevas formas de encarar las políticas tecnológicas: el caso de Chile". Comercio Exterior (México, DF), Vol. 47, N° 8.
- Foxley J. (1998), "Reformas a la institucionalidad del crédito y el financiamiento a empresas de menor tamaño: la experiencia chilena con sistemas de 'segundo piso' 1990-1998", LC/L. 1156, CEPAL, Santiago de Chile.
- Katz J. (1999), "El balance de la década", CEPAL, mimeo, Santiago de Chile.
- Labarca G. (1997), "Las políticas de desarrollo productivo en Chile", en *Políticas de competitividad industrial* (W. Peres, editor), CEPAL, Santiago de Chile.
- Macario C. (1998), "Chile: de las políticas de subsidio a las exportaciones, a las políticas de desarrollo de la competitividad", en *Integración y Comercio*, Año 2 N° 4/5, BID.
- Maggi C. (1999), "Presente y futuro de las relaciones entre el sector público y el sector privado en Chile. El Caso de las Políticas de Fomento a la PYME", mimeo, Santiago de Chile.
- Peres W., G. Stumpo, "Small And Medium-Sized Industrial Enterprises In Latin America And The Caribbean Under The New Economic Model", *World Development*, en prensa.
- Salazar G. (1997), "Capacitación, competitividad e innovación tecnológica en Chile (1976-1997)", LC/R.1749, CEPAL, Santiago de Chile.
- Stumpo G. (1999), "I sogni del giaguaro: riforme economiche, ristrutturazione produttiva e strategie imprenditoriali in Chile", en *América Latina 2000: dalla stabilizzazione alla crescita?*, (A. Goldstein editor), Bologna, en prensa.
- Ramos, J. (1989), *Política Económica Neoliberal en países del cono sur de América Latina, 1974-1983*.
- Universidad de Chile, Departamento de Economía (1997), "Impacto del instrumento PROFO en la Pequeña y Mediana Empresa", Informe Final, Santiago de Chile.
- Universidad de Chile, Departamento de Economía (1997), "Evaluación de los Fondos de Asistencia Técnica", Santiago de Chile.



NACIONES UNIDAS



Serie

Desarrollo productivo


Números publicados

- 44 Restructuring in manufacturing: case studies in Chile, México and Venezuela (LC/G.1971), Red de reestructuración y competitividad, Carla Macario, agosto de 1998. [www](#)
- 45 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de la República Dominicana (LC/G.1973). Red de empresas transnacionales e inversión extranjera, Lorenzo Vicens, Eddy M.Martínez y Michael Mortimore, febrero de 1998. [www](#)
- 46 La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir de Costa Rica (LC/G.1979). Red de inversiones y estratégicas empresariales, Michael Mortimore y Ronney Zamora, agosto de 1998. [www](#)
- 47 Comercialización de los derechos de agua (LC/G.1989). Red de desarrollo agropecuario, Eugenia Muchnick, Marco Luraschi y Flavia Maldini, noviembre de 1998. [www](#)
- 48 Patrones tecnológicos en la hortofruticultura chilena (LC/G.1990). Red de desarrollo agropecuario, Pedro Tejo, diciembre de 1997. [www](#)
- 49 Policy competition for foreign direct investment in the Caribbean basin: Costa Rica, Jamaica and the Dominican Republic (LC/G.1991), Red de inversiones y estrategias empresariales, Michael Mortimore y Wilson Peres, mayo de 1998. [www](#)
- 50 El impacto de las transnacionales en la reestructuración industrial en México. Examen de las industrias de autopartes y del televisor (LC/G.1994), Red de inversiones y estrategias empresariales, Jorge Carrillo, Michael Mortimore y Jorge Alonso Estrada, septiembre de 1998. [www](#)
- 51 Perú: un CANálisis de su competitividad internacional (LC/G.2028), Red de inversiones y estrategias empresariales, José Luis Bonifaz y Michael Mortimore, agosto de 1998. [www](#)
- 52 National agricultural research systems in Latin America and the Caribbean: changes and challenges (LC/G.2035), Red de desarrollo agropecuario, César Morales, agosto de 1998. [www](#)
- 53 La introducción de mecanismos de mercado en la investigación agropecuaria y su financiamiento: cambios y transformaciones recientes (LC/L.1181 y Corr.1), Red de desarrollo agropecuario, César Morales, abril de 1999. [www](#)
- 54 Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores (LC/L.1182-P), Red de reestructuración y competitividad, Anselmo García, Leonard Mertens y Roberto Wilde, N° de venta: S.99.II.G.23, (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 55 La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa (LC/L.1183-P), Red de reestructuración y competitividad, Enrique Dussel, N° de venta: S.99.II-G.16 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 56 Social dimensions of economic development and productivity: inequality and social performance (LC/L.1184-P), Red de reestructuración y competitividad, Beverley Carlson, N° de venta: E.99.II.G.18, (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 57 Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano: productos, regiones y agentes (LC/L.1193-P), Red de desarrollo agropecuario, Salomón Salcedo, N° de venta: S.99.II.G.19 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 58 Colombia: Un CANálisis de su competitividad internacional (LC/L1229-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, José Luis Bonifaz y Michael Mortimore, N° de venta S.99.II.G.26 (US\$10.00), 1999. [www](#)

- 59 Grupos financieros españoles en América Latina: Una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo (LC/L.1244-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Alvaro Calderón y Ramón Casilda, N° de venta S.99.II.G.27 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 60 Derechos de propiedad y pueblos indígenas en Chile (LC/L.1257-P), Red de desarrollo agropecuario, Bernardo Muñoz, N° de venta: S.99.II.G.31 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 61 Los mercados de tierras rurales en Bolivia (LC/L.1258-P), Red de desarrollo agropecuario, Jorge A. Muñoz, N° de venta: S.99.II.G.32 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 62 México: Un CANálisis de su competitividad internacional (LC/L.1268-P), Red de inversiones y estrategias empresariales, Michael Mortimore, Rudolph Buitelaar y José Luis Bonifaz N° de venta S.00.II.G.32 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 63 El mercado de tierras rurales en el Perú. Volumen I: Análisis institucional (LC/L.1278-P), Red de desarrollo agropecuario, Eduardo Zegarra Méndez, N° de venta: S.99.II.G.51 (US\$10.00), 1999 [www](#) y Volumen II: Análisis económico (LC/L.1278/Add.1-P), Red de desarrollo agropecuario, Eduardo Zegarra Méndez,, N° de venta: S.99.II.G.52 (US\$10.00), 1999 [www](#)
- 64 Achieving educational quality: What school teach us (LC/L1279-P), Red de reestructuración y competitividad, Beverley A. Carlson, N° de venta E.99.II.G.60 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 65 Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990: después del “Consenso de Washington”, Qué?, (LC/L1280-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Katz, N° de venta S.99.II.G.61 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 66 El mercado de tierras en dos provincia de Argentina: La Rioja y Salta (LC/L.1300-P), Red de desarrollo agropecuario, Jurgen Popp y María Antonieta Gasperini, N° de venta S.00.II.G.11 (US\$10.00), 1999. [www](#)
- 67 Las aglomeraciones productivas alrededor de la minería: el caso de la Minera Yanacocha S.A. (LC/L1312-P), Red de reestructuración y competitividad, Juana R. Kuramoto, N° de venta S.00.II.G.12. (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 68 La política agrícola en Chile: lecciones de tres décadas, (LC/L1315-P), Red de desarrollo agropecuario, Belfor Portilla R, N° de venta S.00.II.G.6 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 69 The current situation of small and medium-sized industrial enterprises in Trinidad & Tobago, Barbados and St.Lucia, (LC/L1312-P), Red de reestructuración y competitividad, Michael Harris, En prensa.
- 70 Una estrategia de desarrollo basada en recursos naturales: Análisis cluster del complejo de cobre Southern Perú, (LC/L1317-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Torres-Zorrilla, N° de venta S.00.II.G.13 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 71 La competitividad de la industria petrolera Venezolana, (LC/L1319-P), Red de reestructuración y competitividad, Benito Sánchez, César Baena y Paul Esqueda. En prensa.
- 72 Trayectoria tecnológicas en empresas maquiladoras asiáticas y americanas en México, (LC/L1323-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Alonso, Jorge Carrillo y Oscar Contreras En prensa.
- 73 El estudio de mercado de tierras, (LC/1325-P), Red de desarrollo agropecuario, Jaime Arturo Carrera, N° de venta S.00.II.G.24 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 74 Pavimentando el otro sendero: tierras rurales, el mercado y el Estado en América Latina, (LC/L1341-P), Red de desarrollo agropecuario, Frank Vogelgesang, N° de venta S.00.II.G.19 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 75 Pasado y presente del comportamiento tecnológico de América Latina, (LC/L1342-P), Red de reestructuración y competitividad, Jorge Katz, N° de venta S.00.II.G.45 (US\$10.000), 2000. [www](#)
- 76 El mercado de tierras rurales en la República Dominicana, (LC/L1363-P), Red de desarrollo agropecuario, Angela Tejada y Soraya Peralta, N° de venta S.00.II.G.53 (US\$10.00), 2000. [www](#)
- 77 El mercado de tierras agrícolas en Paraguay, Red de desarrollo agropecuario, José Molinas Vega. En prensa.
- 78 Pequeñas y medianas empresas industriales en Chile (LC/L.1368-P), Red de reestructuración y competitividad, Cecilia Alarcón, Giovanni Stumpo, N° de venta S.00.II.G.72 (US\$10.00), 2000. [www](#)

Algunos títulos de años anteriores se encuentran disponibles

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

 Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:.....
Actividad:.....
Dirección:.....
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: