

Las pequeñas y medianas empresas en el sector de la construcción: Un análisis de la situación actual de las empresas socias de la CCHC[†]

Marcia Pardo G.
Economista
Gerencia de Estudios
Cámara Chilena de la Construcción

Resumen

La experiencia internacional indica que no existe un patrón de referencia único para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYME), sino más bien, que las experiencias exitosas de diverso origen refuerzan la convicción de que éstas pueden desempeñarse en forma eficiente en todos los ámbitos, contribuyendo así al desarrollo de sus sectores y países. Para esto, sin embargo, es necesario que se conjuguen positivamente una serie de factores institucionales y de estrategia económica, a fin de ayudarlas a subsanar sus problemas tradicionales.

Y a este contexto no están ajenas las PYME del macro sector de la construcción en Chile, y en particular, aquéllas socias de la Cámara Chilena de la Construcción, las que deberán desarrollar nuevas estrategias empresariales y gremiales que tiendan a mejorar su gestión, incrementando la calidad de su producción en función de una constante innovación tecnológica y capacitación. Para esto, un primer (y necesario) paso es el de dimensionar su incidencia dentro de la organización gremial que las reúne, identificando tanto los rubros (o actividades) en los que su participación es mayor, el cual es el objetivo central del presente trabajo.

Así, sobre la base de una encuesta aplicada en noviembre de 2003 a empresas socias de la CChC, es posible concluir que las empresas PYME (definidas conforme su volumen de facturación según criterios oficiales de clasificación) tienen una incidencia cercana al 44% del total de empresas socias, participando en todas las actividades propias del encadenamiento productivo que caracterizan a la construcción, pero con mayor énfasis en aquéllas que realizan procesos, servicios o trabajos especializados en las obras de construcción –empresas de especialidades–, o en aquéllas empresas constructoras (que a su vez ejercen un rol inmobiliario, según su autclasificación) que operan principalmente en los mercados regionales.

[†] *La publicación de los Documentos de Trabajo no está sujeta a la aprobación de la Mesa Directiva de la Cámara Chilena de la Construcción. Tanto el contenido de los Documentos de Trabajo, como también el análisis y conclusiones que de ellos se deriven son de exclusiva responsabilidad de su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente la opinión de la Cámara Chilena de la Construcción o sus directivos.*

ÍNDICE

<i>Introducción y objetivos</i>	Pág. 2
<i>I. ¿Qué se entiende por PYME?</i>	Pág. 3
<i>II. Las PYME en la economía global</i>	Pág. 5
<i>II.1. Los factores de competitividad de las PYME</i>	Pág. 7
<i>II.2. Principales problemas que enfrentan las PYME</i>	Pág. 9
<i>II.3. Experiencias internacionales exitosas</i>	Pág.10
<i>III. Las PYME en Chile</i>	Pág. 13
<i>III.1. La definición de PYME</i>	Pág.14
<i>III.2. Distribución espacial de las PYME</i>	Pág.18
<i>III.3. Distribución sectorial de las PYME</i>	Pág.18
<i>III.4. Principales obstáculos que enfrentan las PYME</i>	Pág.22
<i>III.5. Apoyo institucional al desarrollo y fortalecimiento de las PYME</i>	Pág.27
<i>IV. Las PYME en la Cámara Chilena de la Construcción</i>	Pág.31
<i>Bibliografía</i>	Pág.38
<i>Anexo</i>	Pág.40

Introducción y objetivos

La experiencia internacional indica que no existe un patrón de referencia único para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYME), sino más bien, que las experiencias exitosas de diverso origen refuerzan la convicción de que éstas pueden desempeñarse en forma eficiente y contribuir de manera eficaz al desarrollo cuando se conjugan positivamente factores histórico-sociales, institucionales y de estrategia económica. De este modo, la promoción de las PYME puede hacer un aporte sustantivo a la transformación productiva de un país a través de su contribución a la articulación, a la innovación – mediante la reingeniería de productos o establecer servicios hacia nuevos mercados demandantes– y al desarrollo empresarial.

Sin embargo, en una mirada más centrada en la realidad nacional, este aporte se potenciará en la medida que se avance en la solución de sus problemas tradicionales, cuales son, entre otros, la falta de financiamiento, dificultades en acceder a información y explotar la tecnología, restricciones en las capacidades gerenciales, aumentar su productividad y las cargas impuestas por los marcos regulatorios. En un ambiente de mayor competitividad y globalización de mercados, las PYME necesitan incrementar sus habilidades en la administración o gestión, así como la calidad de sus producción en función de una constante innovación y capacitación. Y a este contexto no están ajenas las PYME del macro sector de la construcción en Chile, y en particular, aquéllas socias de la Cámara Chilena de la Construcción, CChC, las que deberán desarrollar nuevas estrategias empresariales y gremiales en este sentido. Para esto, un primer (y necesario) paso –y que es el objetivo de este trabajo– es el de saber cuál es su incidencia dentro de la organización gremial que las reúne, así como los rubros (o actividades) en los que su participación es mayor. Un segundo paso, en tanto, será la instancia de un vehículo institucional abocado a definir y proponer las acciones destinadas a cumplir los desafíos antes señalados, así como idear soluciones a los principales problemas que puedan enfrentar desde la perspectiva gremial que entrega la CChC., tarea que deben definir las instancias superiores de la Cámara.

De este modo, el presente trabajo se estructura de lo general a lo particular, haciendo en la primera sección una discusión de qué se entiende por PYME. La segunda sección, en tanto, entrega presentación documentada de los principales *issues* en el estudio internacional de las PYME –cuales son sus factores

de competitividad, los principales obstáculos que enfrenta y algunas experiencias exitosas. La tercera sección, por su parte, ofrece una acabada y actualizada revisión de las PYME en Chile, para finalmente, en la cuarta sección, presentar los antecedentes disponibles respecto a las PYME en la CChC así como los resultados de la encuesta levantada a las empresas socias en noviembre de 2003, que se constituye en la primera identificación de la incidencia de este grupo empresarial realizada sobre bases que permiten comparabilidad nacional y con otros sectores de la economía.

I. ¿Qué se entiende por PYME?

Existe una heterogeneidad de definiciones, tanto desde un punto de vista conceptual como en términos de unidad de análisis. En el universo de lo que se denomina PYME¹ se incluyen varias categorías y conceptos que describen situaciones y estructuras casi inseparables y que más bien se entrecruzan, por lo que es necesario precisar con claridad a qué tipo de empresa se está aludiendo cuando se hace referencia a las potencialidades y al papel de la PYME en el desarrollo económico, y cuando se diseñan políticas para favorecerla.

Una clasificación según tipo de empresa requiere considerar algunos rasgos cualitativos, fundamentados en cómo se estructura la actividad productiva. En una segunda clasificación, se puede aludir a las relaciones con los mercados, a las que se establecen con las otras unidades productivas y con el contexto socioeconómico, y a la estrategia llevada a cabo por la firma. Las relaciones que las empresas entablan con los demás actores económicos –una empresa puede tener relaciones de competitividad, complementaridad y subordinación con otras unidades productivas– y con el contexto socioeconómico condicionan la forma de organizar la producción. Así, se podrá caracterizar la tipología de empresas –pequeña, mediana y gran empresa– como sigue:

Las pequeñas empresas son aquéllas en que el propietario asume todas (o gran parte) de las actividades de gestión, por lo que el éxito estará estrechamente ligado a su capacidad empresarial. La relación capital/trabajo es baja, aunque varía según el rubro de producción y mantiene una elevada flexibilidad tecnológica. En cuanto a relaciones externas, estas empresas normalmente eligen mercados de ventas cercanos, aun cuando pueden alcanzar cobertura nacional e incluso

¹ También llamada “pequeña y mediana industria” (PMI).

exportar (lo que también depende del rubro de producción). Por lo general, el objetivo de la estrategia de una pequeña empresa no es el crecimiento en términos de una organización más compleja y una mayor escala de producción (aun cuando empíricamente se ha comprobado que la relación entre el tamaño y el crecimiento de las empresas está ligado al estadio de desarrollo en el que se encuentra la economía).

La mediana empresa se distingue de la pequeña fundamentalmente en cuando a estrategia, ya que busca aumentar la escala de producción y ampliar los mercados. En una empresa mediana las funciones directivas son ejercidas por lo general por más de una persona y la organización es necesariamente más compleja, sin embargo, estas unidades conservan cierto grado de flexibilidad productiva.

Finalmente, la gran empresa se caracteriza por ser una estructura industrial de escala relativamente alta, con una organización funcional diversificada en unidades específicas, una estructura de la propiedad generalmente compleja y una organización laboral basada en la división del trabajo. Adopta una estrategia similar a lo que, en términos económicos se denomina oligopolio y competencia imperfecta, e intenta proyectar su actividad a los mercados nacionales e internacionales.

Sin embargo, para fines prácticos se suele utilizar diversos criterios para identificar unidades productivas con una escala de producción, o una definición más operativa de PYME. Así, para las economías de la Unión Europea las PYME son definidas como firmas independientes y no-subsidiarias, que emplean, como máximo, 250 trabajadores (en particular, en Italia el límite está fijado en 200 empleados), mientras que en Estados Unidos se consideran PYME a aquellas firmas con más de 10 trabajadores –dado por el límite fijado para la definición de microempresas– y menos de 500 trabajadores o 1500 empleados, dependiendo de la industria (en la manufactura).²

² En Estados Unidos, la normativa de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, SBA (por su sigla en inglés) define qué tipo de empresas son consideradas PYME, clasificándolas en una tabla de acuerdo a estándares de tamaño (empleados o millones de dólares de ventas) específicos al sector al que pertenecen, conforme el sistema de clasificación industrial de Estados Unidos (NAICS). Dicha tabla puede ser consultada en <http://www.sba.gov/size/indextableofsize.html>.

También se emplea el criterio de activos financieros como elemento diferenciador de la escala de una empresa. En la Unión Europea las PYME deben tener un movimiento anual de 40 millones de euros o menos, y un balance que no exceda los 27 millones de euros. Para efectos crediticios, por ejemplo, en Estados Unidos se considera como PYME de la construcción a aquellas firmas que han logrado 17 millones de dólares de ingresos anuales durante los tres últimos años fiscales.

II. Las PYME en la economía global

Las pequeñas y medianas empresas –PYME– desempeñan una función crucial en la competencia mundial actual. Si bien el desarrollo económico de los países requiere de grandes unidades de producción (y de crecientes productividades de los factores empleados), la historia industrial de las últimas décadas ha demostrado empíricamente que las PYME no son agentes marginales de la dinámica competitiva. En efecto, se las considera como una estructura productiva eficaz para enfrentar el desempleo y la escasez de capital y, simultáneamente, potenciar las capacidades empresariales y la flexibilización productiva. Por su parte, en la medida que las grandes firmas reduce su ámbito y externalizan cada vez más funciones y servicios para ser provistas por terceros, se incrementa el peso relativo de las PYME en la economía.

A modo de ejemplo, las pequeñas y medianas empresas agrupan al 95% de las firmas y entre el 60% y 70% del empleo en los países que forman la OECD.³ En el caso específico de las economías del Sudeste Asiático y Japón, el sector de las PYME agrupa a más del 90% de las firmas, excluido el sector agrícola, siendo la principal fuente de empleo (tres cuartas partes de la fuerza de trabajo de la región).⁴ Por su parte, en Estados Unidos, el año 2000 las PYME proporcionaron empleo a 53% de la mano de obra privada no agrícola, realizando el 47% de las ventas totales en el país y aportando 51% del PIB del sector privado.⁵

Las PYME se encuentran en distintos sectores. Destacan, particularmente, en el *retail* y los servicios de hotelería y restaurantes, comunicaciones y el sector de la construcción. También están presente de manera

³ OECD (2000).

⁴ Wattanaputtipaisan, Thitapha (2003), ASEAN (Asociación de naciones de Sudeste Asiático).

⁵ Cleetus, Rachel y Vijana Ramachandran, Universidad de Duke, "Políticas para las pequeñas industrias de Estados Unidos", en *Revista Comercio Exterior*, Agosto de 2001.

importante en la manufactura –en el caso de la OCED, las PYME generan 50% del empleo en el sector manufacturero– y aumentan crecientemente su participación en industrias intensivas en tecnología, como la biotecnología y la industria de tecnología en información y comunicaciones (ICT) –ver Cuadro N° 1 y N° 2.

Cuadro N° 1
Incidencia de la distribución del empleo por tamaño de empresa y sector económico:
Muestra de países miembros de la OECD
 (En %)

País y año	Sector Económico	Clasificación de tipo de empresa según número de trabajadores					
		1-9	10-19	20-99	100-499	500+	Total
Estados Unidos (1993)	Manufactura	3,5	3,9	14,6	16,5	61,5	100
	Construcción	28,6	17,0	30,7	12,5	11,1	100
	Comercio	13,1	9,9	22,2	11,8	43,0	100
	Servicios Financieros	12,5	5,5	13,8	12,2	56,1	100
	Total de negocios no agropecuarios	10,7	7,7	18,8	13,1	49,6	100
Japón (1993)	Manufactura	12,5	10,4	30,8	24,6	21,7	100
Francia (1992)	Manufactura	8,1	5,0	22,4	23,6	40,9	100
	Construcción	29,0	11,5	27,5	14,0	18,0	100
	Comercio	32,9	10,3	25,8	12,4	18,5	100
	Servicios Financieros	15,9	7,2	19,6	17,9	39,4	100
	Total de negocios no agropecuarios	18,2	7,1	21,7	17,1	35,9	100
Alemania (1992)	Manufactura	7,8	6,2	16,3	21,6	48,2	100
	Construcción	27,1	21,6	28,0	13,7	9,6	100
	Comercio	37,8	12,6	19,2	11,9	18,5	100
	Servicios Financieros	28,3	10,8	16,0	16,7	28,2	100
	Total de negocios no agropecuarios	21,1	10,2	18,2	17,0	33,5	100
Italia (1991)	Manufactura	24,2	14,8	24,4	16,9	19,7	100
	Construcción	52,3	16,0	19,5	7,9	4,3	100
	Comercio	74,6	9,7	8,8	3,1	3,8	100
	Servicios Financieros	49,5	7,0	9,4	9,0	25,2	100
	Total de negocios no agropecuarios	44,2	11,4	15,9	10,1	18,4	100
Reino Unido (1991)	Manufactura	13,3	4,7	14,4	17,0	50,7	100
	Construcción	58,3	6,1	12,3	10,2	13,1	100
	Comercio	31,3	8,8	19,6	26,9	13,5	100
	Servicios Financieros	25,6	5,0	13,5	12,3	43,5	100
	Total de negocios no agropecuarios	25,2	6,0	15,0	17,8	36,0	100

Fuente: EUROSTAT (1996), *Enterprises in Europe*, y OECD, Base de datos estadísticos de pequeña y mediana empresa.

Nota: Para Japón, el tamaño más pequeño corresponde a 4 – 9.

Cuadro N° 2
Número de empresas según tamaño en países seleccionados de América Latina ^a

País	Año	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Argentina	1994	814.400	69.500	7.400	5.200	896.500
Bolivia	1995	500.000	1.007	326	234	501.567
Colombia	1990	657.952	26.694		821	685.467
Costa Rica	2000	58.620	14.898		1.348	74.866
México	1998	2.676.327	85.223	24.461	7.307	2.793.318
Venezuela	2000	--	8.701	2.613	776	--

Fuente: CEPAL (2000), sobre las siguientes fuentes de información por país: SEPYME en Argentina, Viceministerio de Microempresa en Bolivia, Ley MYPYME en Colombia, Ministerio de Economía en Costa Rica, Consejo Nacional para la Pequeña y Mediana Empresa en México y Oficina Nacional de Estadística e Información en Venezuela.

a. Argentina mide el tamaño de las empresas de acuerdo a volumen de ventas (PYME = entre 0,5 y 24 millones de pesos), en tanto que el resto de los países clasifica a las empresas por tamaño según empleo. Así, se entiende por PYME en: Bolivia: entre 10 y 49 trabajadores; Colombia: entre 11 y 200; Costa Rica: entre 11 y 100; México: entre 31 y 500, y Venezuela: entre 11 y 100 trabajadores.

II.1. Los factores de competitividad de las PYME

Los grandes ámbitos en los cuales el papel de las PYME ha sido significativo son la dinamización de la estructura productiva, el progreso tecnológico y el desarrollo social.

La PYME es más flexible que las grandes empresas gracias a su mayor facilidad para ajustar el empleo de factores productivos a las condiciones de mercado. En el caso de la contratación o despido de personal, esta facilidad se deriva en que su envergadura no presiona sobre la oferta de trabajo generando “cuellos de botella” y, por otro lado, ayuda a disminuir la reacción social y la acción sindical. En el caso del capital, por otro lado, esta facilidad en el ajuste se origina dado que su utilización es más flexible, por la rapidez en la toma de decisiones y por el rango más amplio de técnicas de producción (por ejemplo, en el mercado de maquinaria usada). Al mismo tiempo, el ambiente competitivo inherente a mercados con rápida entrada y salida de firmas como el de las PYME,⁶ obliga a las firmas que permanecen en el mercado a comportarse eficientemente.

Por otro lado, las PYME son innovadoras y han promovido el desarrollo tecnológico. Basados en datos estadísticos, ente el 30% y 60% de las PYME en la OECD están caracterizadas por ser innovadoras en el sentido amplio. Vale decir, aún cuando los recursos destinados por las PYME a

⁶ Menos del 50% de las nuevas PYME sobrevive durante más de cinco años, y sólo una fracción de éstas se convierte en empresas de alto *performance* y capacidad relevante de crear empleos.

investigación y desarrollo son menores que los que desembolsan las grandes empresas, es más probable que las PYME innoven en otras maneras, como es la creación o reingeniería de productos y desarrollando servicios más cercanos a las necesidades demandadas por nuevos mercados, introduciendo nuevos esquemas de organización que les permita aumentar su productividad, o desarrollando nuevas técnicas para expandir sus ventas; debiendo entregarse un rol no menor a la importancia que puede tener la PYME en el despliegue de capacidades empresariales y en la difusión de técnicas a través del proceso de “aprender haciendo”.

Sumado a lo anterior, existe además un subconjunto de PYME que son excepcionalmente innovadoras, que tienden a estar vinculadas a sectores tecnológico-intensivos (o alta tecnología)⁷ y en regiones caracterizadas por su intensa actividad económica. Muchas de ellas operan en *clusters* (aglomeraciones), y juegan un rol pionero en el desarrollo de nuevos productos y mercados en sectores tales como el ICT y la biotecnología, liderando el crecimiento de estos sectores (a modo de ejemplo, en países de la OECD se ubican entre 5 y 10% de firmas de mayor crecimiento).

Por otro lado, las nuevas tendencias de subcontratación en las industrias, y el potenciamiento de las PYME por esta vía, ha mostrado ser una herramienta eficiente para promover el desarrollo de la industria. Específicamente, se ha visto empíricamente que la subcontratación aumenta la tasa de utilización de las capacidades industriales instaladas, aumentando tanto la producción industrial como el empleo en el sector de la PYME. Con ello, se producen bienes de mayor calidad a costos más reducidos, contribuyendo a una asignación más eficiente de recursos industriales, sirviendo así como un instrumento importante de crecimiento industrial e integración.

En el ámbito del desarrollo social, en particular en los casos en que se han generado redes o concentración de PYME a través de distritos, la existencia de éstas ha permitido el

⁷ Estas PYME de alta tecnología se emplazan frecuentemente cerca de universidades con una actividad intensiva de investigación, donde operan laboratorios tecnológicos no lucrativos y abunda la participación de las compañías privadas; con lo que la convergencia del trabajo genera empleos y fomenta las incubadoras o semilleros de negocios, que ayudan fuertemente a su despegue posterior.

fortalecimiento de la articulación socioeconómica y la cohesión social de un grupo, un sector específico o, incluso, una región geográfica particular. Naturalmente, su capacidad para generar empleos y absorber la fuerza de trabajo, las lleva a jugar un rol relevante en la ocupación, la generación de ingresos de las familias y el bienestar de la población.

II.2. Principales problemas que enfrentan

Uno de los principales fenómenos que se observan dentro de las PYME en cualquier parte del mundo es la alta tasa de mortalidad de las empresas los primeros cinco años. Una de las causas –ciertamente, no la única–, es que usualmente las PYME se deben enfrentar a mayores costos de financiamiento que empresas grandes, principalmente dada la mayor volatilidad de los beneficios que pueda percibir período a período, lo que le dificulta el acceso expedito a financiamiento que permita desarrollar acciones tendientes a su crecimiento y fortalecimiento.

Otro problema no menor a que se ven enfrentadas las PYME son las restricciones impuestas por la estructura regulatoria (legales, tributarias, sanitarias, entre otras). Aunque en países de la OECD se ha avanzado reduciendo la complejidad en la constitución de empresas y en los excesivos trámites generales de funcionamiento, estos temas todavía están presentes, en distintos grados, en muchos países de América Latina. La principal consecuencia del tema regulatorio es que termina constituyéndose en barreras innecesarias de entrada al mercado (interno y externo) para las PYME. En este campo, la autoridad debería procurar que el acceso a la información esté disponible para las PYME al mínimo costo, además de promover el acceso a la capacitación (se plantea la existencia de servicios de capacitación inadecuados e insuficientes), a la investigación y desarrollo, y a la tecnología, que permiten entregar un mejor bien o servicio y adecuarse más rápidamente.

En cuanto a la organización y cooperación entre empresas, la relación de las PYME con las empresas de gran tamaño suele no estar exenta de conflictos. Éstos surgen en la medida que los encadenamientos productivos no siempre son eficaces, dada la menor capacidad de negociación de las PYME versus las grandes empresas y el diseño de una relación que no contempla de

manera adecuada la representación equilibrada de los intereses de las partes. Así, las grandes empresas pocas veces contribuyen con acciones que favorezcan la modernización de las PYME.

Un tema que aún no ha sido suficientemente abordado –al menos en Chile– es la potencial vocación exportadora de las PYME,⁸ principalmente por una política de promoción de exportaciones que aún no ha sido completamente efectiva en este segmento, y por un acceso restringido a mercados externos. Este último tema se viene desarrollando con más fuerza en el último tiempo, a través de la subcontratación y el desarrollo de *partnership* industrial internacional. Este término o concepto, *partnership* industrial, se refiere a un cierto tipo de subcontratación (que puede darse en el mercado interno o vía comercio internacional), donde una de las firmas presta servicios especializados y experticia tecnológica a otra, y generan entre ambas una relación comercial horizontal, estable y –más bien– de largo plazo, que permite a ambas firmas mejorar sus procesos productivos y productos, aumentar su nivel de producción y la cantidad contratada de empleo, mejorar su productividad y mejorar su competitividad internacional. Para salvar las restricciones de información y acceso a los mercados donde se pueda desarrollar una relación de *partnership* industrial, se han venido desarrollando bolsas internacionales de subcontratación.⁹

II.3. Experiencias internacionales exitosas

Dentro de las experiencias internacionales exitosas en PYME, destacan especialmente la evolución que éstas han experimentado en Italia y Japón, y el marco institucional que favorece su desarrollo en Estados Unidos.

⁸ Específicamente en el caso chileno, la parte de las ventas dirigida por las PYME al mercado externo es bastante débil. Sólo alrededor de 4,5% de las empresas exportaron en el año comprendido entre el primer semestre de 2000 y de 2001, y el valor exportado representó alrededor del 3,5% de sus ventas totales. Al desagregar por tipo de empresa, se puede ver que las empresas medianas tienen una actividad exportadora dos veces superior a las pequeñas. Desde otro punto de vista, sin embargo, las exportaciones de estas empresas –PYME– representaron cerca del 5% de las exportaciones chilenas y 14% de las exportaciones no tradicionales. Así, las PYME son relativamente importantes para el comercio exterior, sobre todo para el sector no tradicional; pero el comercio exterior no es muy importante –por ahora– para el conjunto de las PYME. En efecto, para aumentar sus ventas en 1% sólo por medio de exportaciones, se requerirían que éstas aumentaran en cerca de 30%.

⁹ En Chile se han desarrollado experiencias exitosas en esa materia, que han operado a través de ALABSUB (Asociación Latinoamericana de Bolsas de Subcontratación).

A continuación, se presentan algunas ideas centrales respecto de estas experiencias, que no pretender ser exhaustivas, pero que permiten entender las principales diferencias en sus énfasis.¹⁰

Las experiencias de Italia y Japón son muy singulares. El caso japonés representa el enfoque de la programación industrial, con un sector empresarial articulado, en donde el mercado interno se encontraba reservado para la expansión manufacturera y el Estado jugó un rol importante al proyectar el desarrollo de la PYME como una opción de largo plazo, desde 1947 –en la reconstrucción nacional– hasta la actualidad. Para esto, en los inicios, junto con definir una institucionalizada –la Agencia para Pequeñas y Medianas Empresas, SME¹¹–, implementar un esquema de beneficios tributarios, y destinar recursos financieros a través de fondos cooperativos y una banca específica para su atención (Shoko Chukin Bank, National Life Finance Corporation y Japan Finance Corporation for Small Business, entre otros); a partir de la década de los años 60 se desarrolló una fuerte difusión de la estructura de división del trabajo basada en la subcontratación (típicamente en la industria electrónica y automotriz) que aumentaron fuertemente la eficiencia productiva del país, necesaria para su reconstrucción y potenciamiento. Una vez alcanzado esto, en la década de los 80 los esfuerzos se centraron en satisfacer las demandas de información y habilidades altamente calificadas en recursos humanos, a través de la creación del Instituto para Gerencia y Tecnología de Pequeños Negocios, el Centro de Información para pequeñas y medianas empresas y la Corporación de Promoción de Negocios para PYME. En la actualidad, sin embargo, el permanente apoyo estatal a las PYME (que muchas veces suplió una inadecuada *performance*) a partir del año 2000 ha cambiando el énfasis, mediante la dictación de un conjunto de medidas y normas tendientes a “remediar las desventajas” de las PYME en los actuales escenarios de negocios, principalmente debido a las brechas entre éstas y las grandes empresas en un contexto de diversificación de las necesidades de los consumidores, mayor competitividad y globalización. Así, los tres elementos clave en la actual política de promoción de las PYME se centran en: (i) promover empresas sustentables; (ii)

¹⁰ Estas diferencias son especialmente relevantes a la hora del diseño de políticas, puesto que es fácil concluir que estos diseños, más que intentar homologar *best practices*, deben intentar ser una respuesta a la naturaleza económica y sociocultural de las PYME, subsanando restricciones normativas específicas y asperezas en el funcionamiento de los mercados que las afectan.

¹¹ Amplia información respecto de la historia de la Agencia, el marco legal en que se desarrolla, así como los diferentes programas que lleva a cabo, se pueden encontrar en su página web, www.sme.ne.jp.

fortalecer las bases gerenciales de las PYME, o enriquecer sus capacidades empresariales , y (iii) ofrecer una red de garantías, especialmente centradas en la estabilidad cambiaria, recursos contra desastres, y medidas tendientes a evitar reacciones en cadena derivadas de fuertes ajustes al sistema financiero (incluida la quiebra de bancos y otras instituciones de financiamiento).

Italia, en cambio, representa la alternativa del surgimiento y dinámico desarrollo de la PYME en distritos industriales con un carácter más espontáneo y menos dirigido, caracterizado en sus inicios por una suerte de “ausencia de Estado”, pero en donde se advierte que las PYME han colaborado a la existencia de equilibrios sociales estables, favoreciéndose del que la economía esté inserta en el mercado europeo. Mirando la historia, es posible encontrar que los llamados distritos industriales que se constituyen en el sello del éxito de las PYME en Italia, tuvieron su origen sobre la base de las vocaciones artesanales y la conformación de la estructura social en distintos territorios del país, principalmente en las zona noreste y central (la “Tercera Italia”, como se la denominó en los años setenta), junto con la diferencia dramática de desarrollo existente entre las regiones del país (la zona norte, tradicionalmente más rica –“primera Italia”– y la dura pobreza del sur –“la segunda Italia”). Así, los distritos industriales, o áreas sistema,¹² que es el nombre que se ha entregado a este sistema de empresas concentradas –aglomeraciones o *clusters*– en un territorio que producen bienes similares o que están verticalmente integradas (áreas especializadas en un tipo de producto), se han desarrollado principalmente en industrias tradicionales, o en la producción de maquinaria especializada para estas industrias,¹³ a las que se incorporaron tecnologías modernas, aprovechando economías de escala y contribuyendo al desarrollo de capacidades de innovación en cuanto a diseño y flexibilidades en el producto que le ha permitido una buena llegada a los mercados de ventas a través de la diferenciación –en particular, en la medida que se hizo necesario desarrollar estrategias exportadoras– y organización.

¹² Haciendo alusión al distrito industrial marshalliano basado en la división del trabajo, según la teoría general de sistemas.

¹³ Ejemplos de esto se encuentran en las PMI de los distritos de Prato y Carpi, especializadas en la producción textil; Regio Emilia, en la industria mecánica agrícola; Módena, Sassuola y Regio Emilia, en cerámicas y baldosas; Manzano, en mueblería; Arzignano, en cueros, entre otros.

En el caso de Estados Unidos, en tanto, las PYME han estado apoyadas desde 1953 por un marco institucional público –la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, *Small Business Administration*–, la que a través de una serie de programas en los que destaca su complementariedad (de asistencia técnica, de asistencia financiera, de subcontratación, y de “intereses especiales”, entre otros), ha potenciado su desarrollo y fortalecimiento. Uno de los instrumentos más exitoso en la promoción de las PYME es el Programa de Desarrollo Empresarial (8.a) que, entre las acciones que implementa, define el acceso por ley a una fracción de los contratos de compra, subcontratación y concesiones que se realicen con fondos federales, garantizando la participación de las PYME en todos los ámbitos y sectores. Adicionalmente, a los participantes de este programa se les entrega asistencia técnica y gerencial a través de subsidios, específicamente en áreas como contabilidad, comercialización y preparación de propuestas y licitaciones, lo que a su vez se puede complementar con el acceso a una completa red de centros de información empresarial, que brindan apoyo en el soporte tecnológico e informacional para el desarrollo de negocios específicos en distintos tipos de industrias. Finalmente, las PYME pueden inscribir su participación en Pro-Net@, un banco de datos electrónico en línea que opera como un instrumento de búsqueda para funcionarios del gobierno (federal y estatal) a cargo de contrataciones, sirviendo de enlace con oportunidades para la obtención de nuevos contratos y otras fuentes de información; y, en el caso de aquellas PYME que no han respondido adecuadamente a contratos federales adjudicadas, éstas pasan a ser atendidas por el Programa de Certificación de Competencias, que tiene como misión acompañarlas hasta que estén en condiciones de desempeñarse en forma satisfactoria de acuerdo a estándares definidos. Este ejemplo de complementariedad entre programas da cuenta de una acción pública intencionada, tanto con recursos como con un marco legal *ad-hoc*, en favor de las PYME.

III. Las PYME en Chile

Las pequeñas y medianas empresas representan un componente importante de la realidad productiva de Chile, lo que es particularmente cierto en el caso del empleo (alrededor del 50% de los ocupados trabajan en este tipo de empresa). En materia de ventas, sin embargo, existe gran

diferencia entre la evolución experimentada por las PYME y las grandes empresas, en particular en términos de ventas por ocupado.

III.1. La definición de PYME

Expresar en cifras la presencia, comportamiento e importancia de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en la economía chilena, requiere de una definición previa acerca del criterio con el cual se acotará este segmento empresarial. Al respecto, existen diversas opciones para determinar los tamaños de empresas: empleo, volumen de ventas, capital y otros.

Así, hasta 1993, el Ministerio de Economía (Minecon) definió a las pequeñas empresas como aquellas unidades productivas cuyas ventas anuales varían entre UF 2.400 y UF 25.000, en tanto que consideraba como medianas empresas a aquéllas con niveles de ventas ubicados entre UF 25.001 y UF 50.000. A partir de 1994, las ventas de las medianas empresas aumentaron a UF 100.000 y esta es la definición que actualmente considera la CORFO.

Para el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), en su Encuesta Industrial Anual (ENIA), la variable que define la escala de una empresa es el número de empleados, considerando como pequeñas a aquéllas que ocupan entre 10 y 49 personas, y medianas a aquéllas que emplean entre 50 y 199 trabajadores.

Por su parte, el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN) amplía el límite inferior de la pequeña empresa (de 5 a 49 personas), aunque coincide con el INE en su definición de mediana empresa, medida a través del número de trabajadores ocupados.

El Cuadro N° 3 resume la información relativa al número de empresas para el período 1991 – 1997¹⁴ según la clasificación del Minecon e información de la CORFO, que a su vez, se basa en información primaria levantada por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Se puede notar que, para ambos

¹⁴ Hay que tener presente que el cambio en la clasificación de las medianas empresas en 1994, hace que la serie de datos no sea comparable en todo el período considerado, por lo que en lo sucesivo se ha dividido la serie en dos intervalos, 1991 - 1993 y 1994 - 1997.

intervalos de tiempo (1991-1993 y 1994-1997), las grandes empresas son el segmento que muestra los mayores incrementos relativos en lo que se refiere al número de empresas, aún cuando también destaca el crecimiento experimentado por las PYME a principios de la década de los años 90. En 1997, las PYME constituían cerca del 17% de las empresas nacionales.

Cuadro N° 3
Número e incidencia de empresas según tamaño: 1991 – 1997^a

TAMAÑO	Serie 1				Serie 2				Crec. 90-93 (%)	Crec. 94-97 (%)
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997		
Número										
Micro	364.110	372.311	387.016	400.529	404.599	406.371	423.319	432.431	10,0%	6,9%
Pequeña	52.473	59.249	65.611	69.489	71.984	75.570	77.796	78.805	32,4%	9,5%
Mediana	4.598	5.237	5.797	6.147	9.549	10.260	10.721	10.870	33,7%	12,7%
PYME	57.071	64.576	71.408	75.636	81.633	85.830	88.519	89.675	32,5%	9,9%
Grande	5.160	6.087	6.838	7.314	4.054	4.388	4.870	4.814	41,7%	18,7%
TOTAL	426.341	442.974	465.262	483.479	490.286	498.589	516.508	526.920	13,4%	7,5%
Incidencia porcentual										
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 Servicio de Impuestos Internos.

a. Las Series 1 y 2 no son comparables, dado el cambio de clasificación para las medianas empresas.

Al mirar el nivel de ventas por tipo de empresa y su crecimiento en los períodos para los que se dispone de información –ver Cuadro N° 4– puede observarse que nuevamente son las grandes empresas las que, en ambos intervalos de tiempo, han tenido tasas de crecimiento de ventas superiores al promedio. En el caso de las PYME, éstas pasan de representar el 20,2% de las ventas de la economía en 1990 al 19,4% en 1993, y una vez modificada la clasificación para la mediana empresa, la PYME pasa de 25,9% de las ventas a 23,7% en 1997. El volumen de ventas de las PYME es bastante significativo: en 1997 generaron ventas por 1.085 millones de unidades de fomento (equivalente a cerca de 35 mil millones de dólares). De este modo, el número de PYME creció casi 10% entre 1994 y 1997, mientras que sus ventas para ese período, se incrementaron en 11,6% (llegando a algo así como 1.085 millones de dólares).

Cuadro N° 4
Nivel de ventas e incidencia según tamaño: 1991 - 1997 ^a

Tamaño	Serie 1				Serie 2				Crec. 90-93 (%)	Crec. 94-97 (%)
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997		
Nivel de ventas (en millones de unidades de fomento)										
Micro	145	155	168	178	182	191	198	201	22.8	10.4
Pequeña	375	426	471	497	517	545	564	570	32.5	10.3
Mediana	161	186	202	214	455	484	504	515	32.9	13.2
PYME	536	612	673	711	972	1.029	1.068	1.085	32.6	11.6
Grande	1.975	2.430	2.559	2.785	2.593	2.904	3.079	3.287	41.0	26.8
TOTAL	2656	3197	3400	3674	3747	4124	4345	4573	38.3	22.0
Incidencia porcentual										
Micro	5,5%	4,8%	4,9%	4,8%	4,9%	4,6%	4,6%	4,4%		
Pequeña	14,15%	13,3%	13,9%	13,5%	13,8%	13,2%	13,0%	12,5%		
Mediana	6,155%	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: CORFO, sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos.

a. Las Series 1 y 2 no son comparables, dado el cambio de clasificación para las medianas empresas.

La información más actualizada sobre PYME –respecto del número de empresas y volumen de ventas según tamaño– corresponde a un esfuerzo conjunto del INE y CORFO¹⁵ para el año 2000, que consideró sólo los sectores económicos correspondientes a la producción de bienes (como minería e industria, servicios de electricidad, gas y agua, construcción y servicios comerciales y de transporte) sin considerar otros, como los sectores agrícolas, financiero ni los servicios comunales, sociales y personales. El Cuadro N° 5 ofrece los resultados la información referida. Cabe destacar que el 10,4% de incidencia de las PYME dentro del universo de firmas consideradas se desagrega en 9% de participación de pequeñas empresas y 1,4% de participación de medianas. Por otro lado, aún cuando las grandes empresas sólo representan 0,7% del universo de firmas, esto contrasta con el nivel de ventas realizadas por este grupo, ya que representan el 80% del total de ventas, en tanto que las PYME representan sólo el 17% de éstas –desagregándose en 9% para las medianas y 8% para pequeñas empresas.

¹⁵ INE (2002), “Primera Encuesta MIPYMES”, enero. Este estudio fue realizado con colaboración de CORFO en la que respecta a PYMES y, además, contempló la participación de BancoEstado, en lo referido al análisis sobre el estado de la microempresa.

Cuadro N° 5
Número e incidencia de empresas según tamaño
y volumen de ventas anuales para el año 2000^a

Tamaño ^b	Empresas			Ventas anuales		
	Cantidad	%	%	1.000 UF	%	UF/ Empresas
Sin ventas	237.964	40,5	Excluidas	-----	----	-----
Micro ^c	283.856	48,3	81,2	134.800,7	3,0	474,9
PYMES	61.337	10,4	17,6	785.886,1	17,4	12.812,6
Grande	4.195	0,7	1,2	3.599.512,9	79,6	858.048,4
Subtotal excluyendo sin ventas	349.388	59,5	100,0	4.520.199,7	100,0	12.937,5
Total	587.352	100,0	-----	-----	-----	-----

Fuente: INE (2002), sobre la base de información de ventas anuales del Servicio de Impuestos Internos.
a. El universo nacional de empresas considerado en el estudio del INE excluye los sectores agrícola, financiero, servicios comunales, sociales y personales y otros no bien especificados.
b. Los tres conjuntos considerados –micro, PYME y gran empresa- están definidos por tramos de valor de ventas anuales. “Sin ventas” corresponde a ventas <1 UF en el año.
c. El universo de la microempresa considerado en la encuesta corresponde sólo al tramo UF 601 a UF 2.400.

Al mirar el comportamiento de las PYME respecto de la ocupación, a partir de la información levantada por MIDEPLAN en la Encuesta de Caracterización Socioeconómica – CASEN,¹⁶ es posible observar la evolución que ha tenido la incidencia de la población ocupada por tamaño de empresa para el período 1996 - 2000 (ver Cuadro N° 6). Así, es posible observar que la PYME alcanzó un *peak* de ocupación de fuerza de trabajo el año 1996 (eso, al considerar además información proveniente de las CASEN en el período 1990 - 2000), con un poco menos del 50% del total de la fuerza de trabajo ocupada, para llegar a 36% en el 2000; al tiempo que la ocupación en grandes empresas comenzó a aumentar. Incluso extendiendo el período de análisis para la década, la población ocupada en microempresa (que también considera a trabajadores por cuenta propia) se ha mantenido constante alrededor de 40%.

¹⁶ La Encuesta CASEN es un instrumento diseñado para construir indicadores que permitan mantener actualizado el diagnóstico de la situación socioeconómica de los hogares del país y contribuir al diseño y evaluación de las políticas públicas implementadas en materia social. Esta encuesta de hogares se ha realizado periódicamente –1985, 1987, 1990, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000–, y se levantan a partir de una muestra cuyo diseño estadístico permite representatividad nacional y regional de sus resultados. El año 2000 fueron encuestados 65.036 hogares (38.338 en la zona urbana y 26.698 en la zona rural), lo que representó aproximadamente a 240.000 personas.

Cuadro N° 6. Fuerza de trabajo ocupada por tamaño de empresa, 1996 - 2000

Fuerza de Trabajo ocupada según tamaño de empresa							
Tipo de empresa	Número de trabajadores	1996		1998		2000	
		Miles	%	miles	%	miles	%
Micro	1 a 5	2.091	39,6%	2.129	39,9%	2.102	39,6%
Pequeña	6 a 9	604	34,8%	332	24,3%	335	24,2%
	10 a 49	1.232		962		948	
Mediana	50 a 199	653	12,4%	660	12,4%	629	11,8%
PYME		2.489	47,2%	1.954	36,6%	1.912	36,0%
Grande	200 y más	505	9,6%	1.077	20,2%	1.019	19,2%
	Sin dato	194	3,7%	173	3,3%	279	5,2%
	Total	5.279	100,0%	5.333	100,0%	5.312	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Encuesta CASEN, años 1996, 1998 y 2000.

III.2. Distribución espacial de las PYME en Chile

A nivel regional, la distribución sectorial de la PYME sigue el mismo patrón que a nivel nacional, liderada por el sector comercio, con un mayor número de PYME en casi todas las regiones. Respecto de las ventas, éstas se encuentran altamente concentradas en la Región Metropolitana, que da cuenta del 57% de las ventas del año 97 (ver Cuadro N° 7).

En la zona norte, destaca el dinamismo del sector construcción: en las regiones II y III ocupa el segundo lugar en importancia, y es el tercero en la I región (con 13,4%, 9,3% y 9,6% de incidencia del número de PYME según sector económico, para estas regiones respectivamente).

III.3. Distribución sectorial de las PYME

Bajo la denominación de PYME se agrupa un conjunto muy heterogéneo de empresas, que involucran a pequeñas empresas familiares rurales, pequeñas empresas artesanales urbanas, empresas subcontratistas, empresas especializadas en productos de nicho, y a empresas de investigación y desarrollo en tecnología. Así, a partir de la información de CORFO para el año 1997, es posible constatar que a nivel sectorial la mayor presencia de las PYME en Chile se encontraba en tres sectores: comercio, manufactura y producción agropecuaria, concentrando en conjunto al 58,6% del total de firmas. El sector construcción,¹⁷ por su parte, concentró al 7,4% de las PYME.

¹⁷ El Servicio de Impuestos Internos (SII) define al contribuyente del sector Construcción como aquéllas personas naturales o jurídicas, incluyendo las comunidades y las sociedades de hecho, que desarrollan una actividad

Cuadro N° 7. Distribución regional de las empresas según tamaño, 1997

REGION	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	PYME	GRANDE	TOTAL
I de Tarapacá	14.776	1.834	213	2.047	67	16.890
II de Antofagasta	12.650	2.291	273	2.564	103	15.317
III de Atacama	7.619	1.142	108	1.250	33	8.902
IV de Coquimbo	17.647	2.373	236	2.609	70	20.326
V de Valparaíso	43.528	7.343	793	8.136	245	51.909
VI de O'Higgins	23.864	3.582	346	3.928	91	27.883
VII del Maule	35.250	3.996	376	4.372	116	39.738
VIII del Biobío	48.672	7.394	811	8.205	254	57.131
IX de La Araucanía	24.723	3.545	333	3.878	90	28.691
X de Los Lagos	31.447	5.095	450	5.545	197	37.189
XI de Aysén	3.256	439	47	486	15	3.757
XII de Magallanes	5.014	1.032	130	1.162	28	6.204
Región Metropolitana	150.001	38.464	6.734	45.198	3.500	198.699
Sin información	13.984	275	20	295	5	14.284
TOTAL	432.431	78.805	10.870	89.765	4.814	526.920

Fuente: CORFO (2000), sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos.

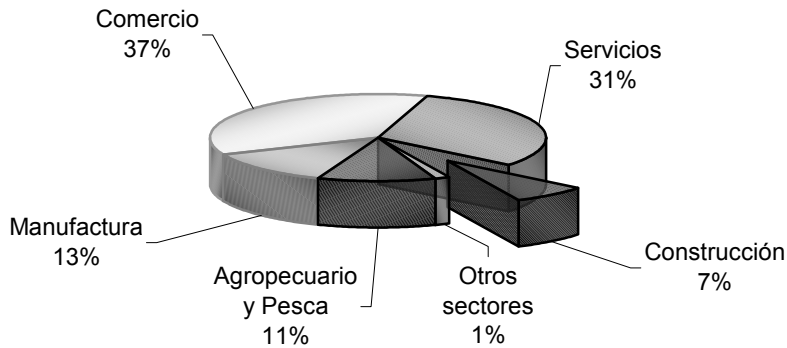
Cuadro N° 8. Número de empresas por sector económico y tamaño, 1997

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	PYME	GRANDE	TOTAL
Producción agropecuaria	54.174	8.150	522	8.672	121	62.967
Servicios agrícolas y caza	1.444	430	49	479	18	1.941
Silvicultura	2.380	847	118	965	41	3.386
Pesca	1.223	338	89	427	74	1.724
Minas, petróleo y canteras	966	396	80	476	97	1.539
Industria manufacturera	26.605	9.650	1.927	11.577	1.211	39.393
Electricidad, gas, agua	530	88	28	116	72	718
Construcción	15.407	5.509	1.109	6.618	587	22.612
Comercio	179.320	28.125	4.337	32.462	1.765	213.547
Restaurantes y similares	22.355	3.184	296	3.480	62	25.897
Transporte	33.727	7.202	754	7.956	234	41.917
Servicios financieros	7.329	2.615	341	2.956	166	10.451
S. técnicos y profesionales	21.954	5.913	741	6.654	230	28.838
S. estatales sociales e institucionales	4.830	858	120	978	49	5.857
S. diversión y esparcimiento	3.640	568	83	651	26	4.317
S. personales y del hogar	33.407	3.457	169	3.626	41	37.074
Otras actividades	18.347	1.343	92	1.435	15	19.797
Sin información	4.793	132	15	147	5	4.945
TOTAL	432.431	78.805	10.870	89.675	4.814	526.920

Fuente: CORFO (2000), sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos.

comercial productiva orientada a la elaboración bienes inmuebles, estando presentes la prestación de servicios de construcción y concesiones viales.

Figura 1
Distribución número de PYME por sector de actividad económica, 1997

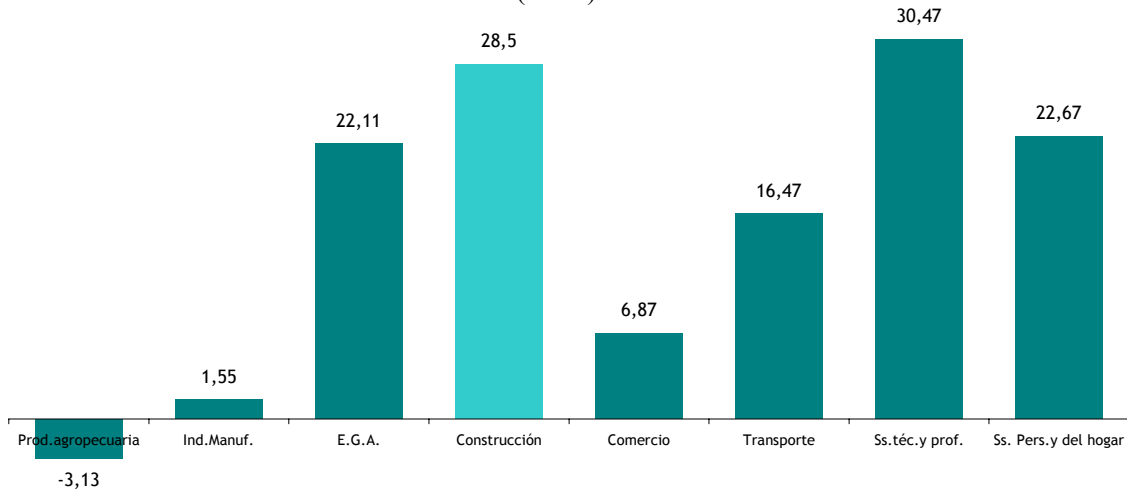


Fuente: CORFO (2000), sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos.

La participación de las PYME al interior el sector construcción es relevante. Si bien no es el sector donde su participación es superior, como lo es en minas, petróleos y canteras (30,9%), constituye en magnitud relativa y absoluta una parte sustancial del universo empresarial, teniendo una incidencia de 29,3% en el sector construcción (en 1997).

Los dos sectores más dinámicos para las PYME en el período 1994 – 1997, son los servicios técnicos y profesionales y la construcción. Así, el crecimiento de este último sector, en términos de nuevas empresas o unidades productivas en el período señalado, fue de 28,5%.

Figura 2
Crecimiento del número de PYME en el período 1994 - 1997: Algunos sectores económicos (En %)



Fuente: CORFO (2000).

Cuadro N° 9
Evolución del número de PYME por sector económico, 1994 – 1997

SECTOR ECONOMICO	PERIODO				Crec. % 94-97
	1994	1995	1996	1997	
Producción agropecuaria	8.952	9.154	8.941	8.672	-3,13
Servicios agrícolas y caza	415	423	444	479	15,42
Silvicultura	1.035	1.132	1.085	965	-6,76
Pesca	408	407	417	427	4,66
Minas, petróleo y canteras	479	528	519	476	-0,63
Industria manufactureras	11.400	11.635	11.768	11.577	1,55
Electricidad, gas y agua	95	97	107	116	22,11
Construcción	5.150	5.681	6.215	6.618	28,50
Comercio	30.376	31.556	32.179	32.462	6,87
Restaurantes y similares	3.089	3.268	3.386	3.480	12,66
Transporte	6.831	7.375	7.757	7.956	16,47
Servicios financieros	2.506	2.672	2.858	2.956	17,96
Servicios técnicos y profesionales	5.100	5.710	6.291	6.654	30,47
Ss. estatales sociales, institucionales	870	902	938	978	12,41
Ss. de diversión y esparcimiento	536	562	621	651	21,46
Ss. personales y del hogar	2.956	3.200	3.396	3.626	22,67
Otras actividades	1.389	1.396	1.406	1.435	3,31
Sin información	46	132	191	147	219,57
TOTAL	81.633	85.830	88.519	89.675	9,85

Fuente: CORFO, sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos.

Finalmente, y sobre la base de los resultados arrojados por el último estudio elaborado por el INE, con aporte de CORFO y BancoEstado (INE, 2002), se puede ver que –clasificando a las empresas por tamaño según su volumen de ventas–, en el segundo semestre de 2001 la distribución de las PYME por sector económico se encuentra principalmente concentrada en comercio (37,9%) y manufactura (15,9%), en tanto que las PYME del sector construcción participan en el 9% de las ventas.

III.4 Los principales obstáculos que enfrentan las PYME

Diversos estudios muestrales han detectado que las principales dificultades que encuentran las PYME en Chile no difieren de los problemas que las aquejan a nivel internacional (ver sección II.3). Así, y sobre la base del estudio de Bravo *et al* (2002), “Desarrollo se escribe con PYME: El caso chileno”,¹⁸ se distinguen y presentan aquí brevemente algunos temas prioritarios que afectarían el desarrollo de las PYME:

a) *Condiciones de Competencia:*

Dentro de éstas, se encuentran aspectos tales como la existencia de productores nacionales informales que compiten deslealmente a menores precios (ya que no están registrados en el SII y evaden impuestos); al incumplimiento de leyes o normas por parte de los competidores (que se traducen en ventajas reales a la hora de competir por precios); a la falta de fiscalización en la calidad de los productos importados que sustituyen la producción interna, así como ausencia de medidas de certificación de calidad que permitan a los consumidores diferenciar los productos para que éstos no deban competir sólo por precio; importaciones subsidiadas; la falta de información sobre mercados; precios predatorios (bajo el costo) por parte de las grandes empresas, entre otras. Respecto del último punto, debe tenerse en consideración que menores precios de empresas grandes no necesariamente corresponde a una conducta estratégica de éstas para impedir la entrada o sacar del mercado a PYME (si bien esta es una percepción por parte de las firmas entrevistadas), puesto que las economías de escala o ámbito en algunos mercados permiten que empresas que operan con mayores volúmenes de producción tengan costos más bajos, lo que deriva en un mecanismo natural de firmas. No obstante esto, las PYME entrevistadas reconocen que tienen una brecha de competitividad y un menor poder de negociación que las grandes empresas, lo cual podría ser remediado en parte con mejor preparación en gestión y trabajo asociativo. De acuerdo a los resultados de opiniones de los empresarios, esta brecha de competitividad y menor poder negociador aparecería como la restricción más fuerte para las PYME.

¹⁸ Bravo, David, *et al* (2002) desarrollaron este estudio sobre la base de información secundaria existente, entrevistas a 600 firmas en las regiones V, VIII y Metropolitana, y entrevistas en profundidad a académicos, funcionarios públicos y legisladores.

Al adicionar las respuestas referidas por funcionarios del sector público y legisladores, se incorpora la dependencia de las PYME de grandes empresas clientas y proveedoras, lo que pareciera no menor si se considera que del universo de firmas entrevistadas, el 49% tiene ventas que dependen sólo de dos clientes y sus compras son surtidas en el 55% de los casos por sólo dos proveedores.

Entre los problemas derivados de la asimetría de las relaciones verticales de empresas (proveedores → PYME → clientes) destacan la falta de cumplimiento en precios, calidad, plazos de pago y entregas, con las que tanto proveedores como grandes clientes afectan a las PYME.

b) Condiciones de subcontratación:

También vinculado a la estructura de organización de mercados en la cadena de producción, y que a la vez es un tema en sí mismo, por las potencialidades de desarrollo que ofrece a las PYME, es la subcontratación. Así, el subcontrato puede ser de diferentes tipos, ya que hay empresas que se limitan a intervenir en fases determinadas del proceso productivo con materiales proporcionados por la empresa cliente y según las instrucciones del mismo (también llamada subcontratación de fabricación); hay otras empresas que producen bienes terminados para apoyar a la gran empresa en pedidos que sobrepasan su capacidad (o subcontrato de capacidad) y, finalmente, aquéllas que producen parte y/o productos intermedios según sus propias normas en total autonomía, y que atienden a empresas mayores (conocida como subcontratación especializada). Obviamente, los dos primeros tipos de subcontratación exponen a las PYME a los vaivenes procíclicos que afectan a las empresas que las contratan y se manifiestan en sus volúmenes demandados a las PYME subcontratadas y en las condiciones de precios pactadas. En cambio, en el último caso de empresas subcontratistas especializadas, cuentan con un mayor poder de negociación en el precio al afinar y profundizar sus conocimientos y sus métodos de producción, beneficiando la calidad de los productos intermedios con los que sirven sus mercados. No obstante, esto requiere previamente procesos de normalización y certificación que permitan “difundir” la calidad de este bien o servicio.

c) Condiciones de financiamiento:

En este ámbito, los aspectos considerados más significativos por los empresarios son fundamentalmente las garantías exigidas para los créditos y las tasas de interés (dificultad en el traspaso de rebajas de tasas). Esto obliga a que el capital propio sea la fuente principal de financiamiento y a que se privilegie el crédito de los proveedores por sobre las opciones de la banca nacional.¹⁹ Del mismo modo, los financiamientos externos son mucho menores que en el caso de grandes empresas.

Por otro lado, pese a que existen instrumentos públicos de apoyo financiero para las PYME a través de algunos instrumentos CORFO, éstos actúan como un segundo piso para créditos a través de la banca. Así, éstos se rigen por instrumentos de evaluación de rentabilidad que operan de forma muy exigente, en particular para las PYME sin historia.

Un método alternativo de financiamiento que podría colaborar parcialmente a la gestión rápida de recursos por parte de las PYME es el sistema de *factoring*,²⁰ pese a que está más orientado a solucionar problemas de liquidez de las empresas, efectivizando un flujo futuro, que a proveer de medios alternativos de financiamiento de mediano y largo plazo. No obstante, todavía existen trabas regulatorias que se traducen en que las empresas de *factoring* castiguen fuertemente a las aquéllas que anticipan liquidez sobre una cartera con documentos a mayor plazo.²¹ Frente a esto, el Minecon está promoviendo modificaciones normativas que estarían abocadas a mejorar la utilización

¹⁹ Aunque en Bravo et al (2002) se encontró evidencia que, a mayor antigüedad de la empresa, se tiene menor probabilidad del uso de créditos de proveedores por sobre los créditos de la banca, lo que tiene sentido económico, puesto que a mayor edad de la firma disminuye proporcionalmente las asimetrías de información de los evaluadores de crédito sobre la “calidad” de la idea y del pagador).

²⁰ De conformidad con Batarce, Andrés (2001), “La Industria del *factoring* en Chile: Una alternativa de financiamiento para las PYMES”, el *factoring* que opera en la mayoría de los países desarrollados “es el servicio que otorga una institución financiera (factor), que consiste en la compra de las cuentas por cobrar que provienen de la explotación normal del giro de una determinada empresa (cliente del factor o cedente). El riesgo de no pago por insolvencia (sólo de insolvencia) del deudor, es decir del que debe pagar la cuenta por cobrar (el cliente del cliente o deudor del cliente) y la responsabilidad de la cobranza es asumida por el factor.” Dicho más simplemente, es una compra de las cuentas por cobrar, en que el factor, al ser titular de las cuentas adquiridas, asume la responsabilidad de la cobranza y el cliente se libera de la responsabilidad por la insolvencia del deudor.

²¹ Las empresas de *factoring* no asumen el riesgo de no pago de los documentos entregados, sino que éstos son devueltos a las empresas, a quienes se les cobra el monto anticipado más un interés por día de no pago.

del sistema de factores, al concederle a las facturas de venta (electrónicas y copia de facturas) mérito ejecutivo endosable facilitando múltiples transacciones en mercados secundarios.²²

No obstante los menores costos de administración y de interés asociados a la disminución del riesgo en la ejecución de la factura, la propuesta de modificación legal no puede atender a temas propios de la organización del mercado de *factoring* ya existe que opera en Chile. Este mercado que es atendido tanto por empresas filiales bancarias, que imponen un mínimo de garantías financieras a las empresas que solicitan servicios y que opera como un exigente filtro para las PYME más pequeñas; como por otros particulares, que cobran mayores tasas por anticipar la liquidez requeridas a este grupo de PYME menos solvente que, justamente, es el que mayor necesidad tiene de fuentes alternativas de financiamiento.

Finalmente, y aún una vez aprobada esta modificación legal, no se podría salvar el problema de las negociaciones asimétricas entre grandes empresas y PYME; que muchas veces se traduce en que las primeras impongan a estas últimas el no deshacerse de sus facturas a través de empresas de *factoring* condicionando la mantención de la relación de subcontrato y abastecimiento.

De este modo se aprecia que, inambiguamente, las restricciones al crédito actúan como una barrera a la entrada y al crecimiento de las PYME.

d) Papel de la burocracia estatal:

Dado que la relación de las PYME con el mundo público y el aparato estatal presenta varias facetas, se destaca que el obstáculo más serio para el desarrollo empresarial mencionado por las firmas entrevistadas fue “*trámites municipales y los tiempos que éstos demandan*”, siendo seguido por trámites vinculados a ámbitos normativos, como los trámites ambientales, laborales y tributarios.

²² Desde mayo de 2003, se encuentra en discusión el proyecto de ley que entrega mérito ejecutivo a la copia de la factura tal de agilizar su transferencia como documento por pagar, haciendo más expedito el proceso de cobranza, toda vez que, tanto las disposiciones legales sobre la cesión de créditos personales o nominativos contenidas en el Código Civil, como las normas contenidas en el Código de Comercio para la transferencia de títulos endosables o títulos al portador que provienen de actos de comercio, como finalmente, las formas de transferencia de letras de cambio y pagarés que contiene la ley N° 18.092; no responden a la naturaleza de la factura y a las características de este documento.

Respecto del ámbito legal, cabe señalar que a diferencia de otros países, el conjunto de normas existentes en el marco jurídico chileno no hace diferencias de tratamiento para empresas según su tamaño respecto de estas materias. A modo muy general, el conjunto de normas que regulan a las empresas son:

- i) *Legislación Laboral*: El sistema laboral en Chile es bastante rígido en cuanto al tipo de contratos y a las horas de jornada laboral, introduciendo costos no menores para la contratación y el despido;
- ii) *Ámbito sanitario y ambiental*: en particular, destaca el DS N° 201/2001 del Ministerio de Salud –“Condiciones sanitarias y ambientales básicas en los lugares de trabajo”–, que impone restricciones sobre una serie de elementos en las condiciones de trabajo (tales como el agua potable, el tratamiento de los residuos líquidos y sólidos, de ventilación, de servicios sanitarios, de las condiciones de seguridad del trabajo, de la prevención contra incendios, de los límites para la contaminación ambiental y acústica, de los estándares mínimos de iluminación, y máximos de frío y radiaciones), estableciendo de este modo la definición de determinadas normas físicas que deben ser respetadas por las empresas;
- iii) *Carga tributaria*: Que está compuesta por el impuesto al valor agregado (IVA) con una tasa uniforme de 19% sobre todo tipo de productos con la excepción de algunos, definidos como suntuarios; el impuesto a la renta de primera categoría, con una tasa de 17%, que se calcula sobre la base de las utilidades percibidas o devengadas en el caso de las empresas que tributan de acuerdo a la renta efectiva, a excepción de los contribuyentes de los sectores agrícola, minero y transporte, que tributan de acuerdo a la renta presunta. Las empresas del Estado pagan el 40% de impuesto sobre sus utilidades, en tanto que las personas naturales que tienen un ingreso superior a las 10 UTA (Unidades Tributarias Anuales) cancelan un impuesto global complementario, que es un impuesto personal, progresivo y complementario, parecido al impuesto Renta de Segunda Categoría, que tiene como límite 10 UTM y que puede alcanzar hasta el 40% como tasa marginal máxima por ingresos anuales superiores a 53 millones de pesos;

- iv) *Otros gravámenes*: Existen otros impuestos, como son los territoriales, destacando las contribuciones y patentes.

Por otro lado, se mencionó con gran fuerza la ausencia de un “Plan Maestro” o “Política de desarrollo nacional”, que indicaría una falta de visión de largo plazo y falta de compromiso con las PYME.

Finalmente, respecto de los instrumentos públicos de apoyo a las PYME existentes, destacan como los más conocidos los Proyectos de Fomento (PROFO), los Fondos de Asistencia Técnica (FAT), el Financiamiento para Proyectos de Innovación Tecnológica (FONTEC), el financiamiento de inversiones y reprogramación de pasivos de las PYME (Líneas de crédito B.12 y B.13 de CORFO, canalizados a través de la banca), los instrumentos de promoción de las exportaciones de PROCHILE, y el FOGAPE; aunque su utilización es mucho menor, en términos porcentuales, que la declaración de su conocimiento. Estos instrumentos se presentan con más detalle en la sección siguiente.

III.5. Apoyo institucional al desarrollo y fortalecimiento de las PYME

A diferencia de otros países, hasta hoy en Chile no ha existido un canal público destinado exclusivamente a atender y fortalecer el desarrollo y fortalecimiento de las PYME en el marco de una política o programa de promoción específico. Ha existido, mas bien, una multiplicidad de instrumentos de fomento *ad-hoc*, preferentemente dentro de la oferta de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) dependiente del Ministerio de Economía, que, en la mayoría de los casos, fueron respuestas puntuales a pedidos específicos.²³ En la actualidad, y en un contexto de reestructuración estratégica de CORFO en función de dar apoyo a la modernización de la gestión empresarial, la innovación y el emprendimiento, se planteó la modificación de los instrumentos CORFO (que entraría en operación el cuarto trimestre de 2004) en un sentido más favorable al fortalecimiento –en particular en materia de gestión– para las PYME.

²³ Patricio Bianchi, en BID (2002), señala que la falta de una política específica de promoción a la PYME ha impedido “formar economías de escala o aglomeración que son fundamentales para formar una masa crítica de empresas capaces de beneficiarse cumulativamente de esos instrumentos y avanzar hacia mayores niveles de competencia”.

En materia de favorecer el acceso al financiamiento, en Chile existe desde hace muchos años el Fondo de Garantía para Pequeñas Empresas (FOGAPE), administrado por BancoEstado. Este fondo de garantías prevé la entrega de un aval de garantía a los bancos comerciales mediante dos licitaciones pública anuales, cubriendo hasta el 80% de la garantía requerida por el banco, cuyo monto puede llegar hasta UF 5.000.²⁴ Cabe señalar que la reactivación del FOGAPE a partir de 1998 ha permitido “persuadir” a muchos bancos comerciales de atender a clientes pequeños, creando una demanda que parecía no existir en un segmento considerado no rentable. A través de este instrumento, sólo en el segundo proceso licitatorio de derechos de garantía realizado este año (2004), se adjudicó un total de 87 millones de dólares (equivalentes a UF 3.200.000) correspondientes a 30.000 operaciones garantizadas, y que forman parte del programa 2004, que contempla licitar UF 12.800.000 en total. Con esto, el total de PYME clientes vigentes de la banca a través de la garantía entregada por el FOGAPE alcanzó a 39.100 en 2003, comparado con las 2.250 atendidos en 1999.

Otro aspecto importante para las PYME, esta vez en el ámbito de la innovación y la calidad, está dado por las acciones de normalización y certificación de las empresas que no sólo permiten que éstas actúen promoviendo la producción con adecuados estándares de calidad, sino que también “educan” a los consumidores respecto de exigencias que pueden realizar sobre determinados bienes adquiridos, nacionales o importados, desarrollando entre éstos una competencia de “alto perfil”. En Chile, existe el Instituto Nacional de Normalización (INN) dependiente del Minecon, que ofrece la oportunidad para que las empresas puedan acogerse a un proceso de certificación de calidades con estándares internacionales por el lado del producto –ISO 9000 e ISO 14000–, a través de licitaciones a laboratorios privados (en el caso de metrología) y a empresas privadas certificadoras acreditadas por el INN (en el caso de la certificación). No obstante, ya sea porque el proceso es bastante largo y costoso (aunque el Estado llega a subsidiar hasta el 50-60% del costo total para las empresas que participan en el proceso) o por falta de información hacia los empresarios

²⁴ El FOGAPE entrega respaldo para que PYME puedan acceder a créditos, en caso de no contar con otros bienes que sirvan de garantía o que éstos sean insuficientes. No impone restricciones al uso de los fondos –permite financiar capital de trabajo, compra de materias primas, mercaderías, pago de remuneraciones, costos de producción, realizar proyectos de inversión, compra de maquinarias, equipos, herramientas, instalaciones, inmuebles con fines productivos y otros. Los montos límite de la garantía para pequeños empresarios agrícolas y no agrícolas son de hasta UF 5.000; para organizaciones de pequeños empresarios, hasta UF 24.000, elegibles, y para los exportadores, hasta UF 4.810, expresados en pesos o dólares.

PYME, hasta el año 2003 sólo se había logrado llevar a la certificación a 260 empresas, que contrasta negativamente con las más de 1.500 que poseen Brasil y Argentina.

De este modo, y en el marco de las oportunidades que brinda para Chile la profundización en la globalización de mercados dada por la firma de tratados de libre comercio que el país ha llevado a cabo, una de las modificaciones sustantivas de los instrumentos CORFO centra su atención en la optimización de la producción sobre la base del fomento a la gestión de calidad y la asociatividad productiva. Esto se abordará mediante la certificación de calidad de procesos, que se ha denominado Proyecto Norma de Gestión Integral PYME, y que fuera desarrollada por CORFO en conjunto con el Centro Nacional de Productividad y Calidad (Chile Calidad) y el INN. Esta norma, que en estos momentos se encuentra en fase de consulta pública, pretende ser un instrumento objetivo para certificar un primer nivel de gestión permitiendo a la PYME avanzar en competitividad. Esta será aplicada por CORFO a contar del cuarto trimestre de este año, para lo cual será apoyado por un nuevo y único instrumento de apoyo a la asistencia técnica, el cual sustituirá gradualmente a los Fondo de Asistencia Técnica (FAT) y Programa de Apoyo a la Gestión (PAG).

Adicionalmente, la reestructuración programática de CORFO contempla aportes para promover los fondos de capital de riesgo para fomentar el emprendimiento, mediante el aporte directo de recursos a fondos especializados debidamente regulados, destinados a apoyar a empresas con alto potencial de desarrollo. Estos aportes serán complementarios al sistema de garantías que, para desarrollar los mismos fondos, se está promoviendo en el marco de la Reforma del Mercado de Capitales II.

El Cuadro N° 10 presenta sintéticamente los principales instrumentos CORFO pertinentes a las PYME con vigencia a la fecha, así como observaciones respecto a éstos conforme a los anuncios de cambios recientemente realizados.

Cuadro N° 10
Instrumentos CORFO más vinculado al fomento y fortalecimiento de las PYME ^a

Líneas	Descripción	Reestructuración CORFO
Orientados a la modernización productiva		
Fondo de Asistencia Técnica, FAT	Destinado a prestar asistencia técnica a PYME en materias de gestión empresarial, mejoras de la competitividad y aumento en productividad, fundamentalmente sobre la base de subsidiar horas profesionales destinadas a programas específicos. Desde 1996 se realizan del orden de 150 asistencias técnicas individuales y colectivas por medio del FAT.	Serán gradualmente sustituidos (entre octubre de 2004 y octubre de 2005) por un instrumento único de Fomento de la Calidad , que proveerá financiamiento no reembolsable para: (i) <u>diagnósticos</u> basados en normas certificables incorporadas gradualmente como elegibles según reglamentos de CORFO; (ii) <u>implementación y capacitación</u> para certificarse; (iii) <u>certificaciones de procesos</u> con normas ISO 9.000, ISO 14.000, producción limpia, premio nacional de calidad, entre otras, destacándose la norma de gestión integral PYME
Programa de Apoyo a la Gestión, PAG	Destinado a grandes empresas, atiende las mismas directrices que los FAT	
Programa de Apoyo a la Gestión de Empresas Exportadoras, PREMEX	Este programa tiene por misión mejorar la competitividad internacional de las empresas que exportan productos chilenos, operando a través de asesorías subvencionadas que ponen énfasis en temas como la modernización tecnológica, calidad de los productos y la productividad de los procesos.	
Proyectos de Fomento, PROFO	El objetivo de este instrumento es la promoción de la asociatividad entre empresas, de manera que se busquen soluciones conjuntas a problemas comunes que no puedan ser abordados individualmente por carencias técnicas, financieras o comerciales, entre otras.	Será rediseñado, en función de incentivar la asociatividad de largo plazo entre PYME, en función de un nuevo reglamento que comenzará a operar a partir de octubre de 2004.
Programa de Desarrollo de Proveedores, PDP	Este instrumento fue creado para apoyar la competitividad de las cadenas productivas nacionales a través de formas de cooperación entre grandes empresas productivas y pequeños proveedores, sobre la base e confianza, estabilidad, complementación y especialización.	Consolidación del PDP sin modificaciones sustanciales, como un instrumento fundamental de articulación entre las empresas más grandes y el entorno productivo, y como base la formación de programas territoriales integrados (PTI), que apuntan al desarrollo de <i>clusters</i> .
Instrumentos de intermediación financiera		
Créditos Bancarios	<p>Algunos bancos del sistema financiero promueven líneas de apoyo a las PYME para su operación y modernización, con recursos CORFO, a través de créditos que se hallan sujetos a las reglas establecidas para las operaciones bancarias. En general, estos bancos financian proyectos de cualquier tipo, bajo un criterio de evaluación según rentabilidad financiera.</p> <p>Adicionalmente, la CORFO ha establecido un programa de créditos de mediano y largo plazo orientado a PYME y exportadores no tradicionales, donde destacan:</p> <p><u>Línea B.11 "Financiamiento de inversiones a la mediana y pequeña empresa"</u>, orientado a proyectos de inversión de cualquier tipo</p> <p><u>Línea B.12 "Financiamiento de inversiones de pequeñas industrias. Crédito CORFOO-Alemania"</u></p> <p>Creado especialmente para la pequeña industria manufacturera, con condiciones preferentes de tasas de interés y plazos de pago. Permite el financiamiento, a mediano y largo plazo, de activos fijos (maquinaria, equipo, construcciones) y servicios de ingeniería asociados.</p>	<p>La modificación apunta a la simplificación de la oferta de líneas de financiamiento de segundo piso, y la licitación (a partir de julio de 2004) de fondos que permitan reducir los intereses cobrados a las PYME.</p> <p>A esto se agrega el apoyo al Desarrollo de Fondos de Capital de Riesgo, y en un plano no tan directamente relacionado con las PYME, el fortalecimiento de los programas de Atracción de inversiones Todo Chile y Alta Tecnología.</p>

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de CORFO.

a. Adicionalmente opera una línea de instrumentos orientados al desarrollo tecnológico e innovación (FONTEC - FDI, que se fusionan en INNOVA Chile), que pese a no estar directamente orientados a las PYME, son de alto impacto para el desarrollo del país.

IV. Las PYME en la Cámara Chilena de la Construcción

El único referente anterior respecto de la incidencia de las PYME dentro de las empresas socias de la Cámara Chilena de la Construcción se encuentra en el análisis realizado a la industria de la construcción que fuera presentado en el libro de Antecedentes para el 124° Consejo Nacional de la Cámara Chilena de la Construcción realizado en mayo de 1996,²⁵ que como base para el análisis, contó con información obtenida a partir de las respuestas entregadas por un conjunto de empresas socias de la CChC encuestadas y estadísticas respecto del número de trabajadores del sector enrolado en las mutuales de seguridad.²⁶

Entre sus resultados, arrojó que el 39% de las empresas de la muestra caían en la clasificación de PYME según el personal con el que operaban, en tanto que esta incidencia aumentaba a 79% cuando se consideraba la variable volumen de facturación.²⁷ Sin embargo, cabe destacar que para realizar la categorización de empresas socias según tipo, dicho estudio empleó una clasificación *ad-hoc*, especialmente respecto de la variable “volumen de facturación”, basándose en algunos criterios internacionales medidos en dólares (y que fueran llevados a unidades de fomento según el tipo de cambio vigente al momento del estudio). Esta definición *ad-hoc*, así como los resultados reportados en el citado estudio, se presentan en el Cuadro N° 11.

Cuadro N° 11
Cámara Chilena de la Construcción: Distribución de las empresas socias en 1996

Tipo de empresa	Según número de trabajadores	Clasificación	Según volumen de facturación	Clasificación
MICRO	7%	menos de 15 trabajadores	5%	menor a UF 50 mil
PEQUEÑA	23%	15 ≤ trabajadores ≤ 100	62%	UF 50 mil ≤ Fact. < UF 500 mil
MEDIANA	16%	101 ≤ trabajadores ≤ 200	17%	UF 500 mil ≤ Fact. < UF 1.000 mil
GRANDE	54%	Más de 200 trabajadores	16%	más de UF 1.000 mil
PYME	39%		79%	
TOTAL	100%		100%	

Fuente: CChC (1996).

²⁵ CChC (1996).

²⁶ Las mutuales de seguridad que operan en Chile –Mutual de Seguridad, Asociación Chilena de Seguridad (ACHS) e Instituto de Seguridad del Trabajo (IST)–, agrupan al total de trabajadores formales del sector, que aproximadamente representan al 70% del total, ya que se debe incorporar al conjunto de trabajadores por cuenta propia del gremio.

²⁷ En el documento citado, no se especifica el tamaño muestral considerado ni el universo de empresas socias de la Cámara Chilena de la Construcción en esa fecha, por lo que no es posible señalar nada sobre la significancia estadística de los resultados.

De este modo, dado que los criterios empleados no correspondieron a los parámetros de medición definidos por los servicios públicos (y que son los que aún hoy están en vigencia), metodológicamente, los resultados obtenidos no pueden ser comparados con otros estudios que den cuenta de la incidencia de las PYME en esa fecha, tanto a nivel nacional como su incidencia en otros sectores de la economía.

Adicionalmente, y al no disponer de la matriz de datos con las respuestas originales de la encuesta aplicada en 1996, no es posible transformar los resultados presentados en el Cuadro N° 11 conforme los criterios oficiales de clasificación para el tamaño de empresas, aunque es posible afirmar que la incidencia presentada según volumen de facturación se encuentra sobreestimando a las medianas empresas (y con esto, a las PYME) en desmedro de las grandes empresas.

De este modo, considerando lo anterior, en el marco del 146° Consejo Nacional de la Cámara Chilena de la Construcción realizado el último trimestre de 2003, se levantó una encuesta entre las empresas socias que tuvo como objetivo identificar la incidencia de las PYME en el gremio. Para esto, la encuesta (que se adjunta en el Anexo 1) contempló preguntas de autoselección del tamaño de la empresa, considerando como variables tanto el número de trabajadores como el volumen de facturación, de acuerdo a las definiciones oficiales presentadas en el punto III.1, (p.15 y ss.), solucionando el tema de comparabilidad al que se hacía mención en el punto anterior.

Dada la tasa de respuesta a la encuesta, los resultados que a continuación se presentan son sólo estadísticamente significativos al 90% y con una menor precisión que la que es idónea para levantamientos muestrales de esta naturaleza.^{28 29} Lamentablemente, a partir de éstos no es posible hacer inferencia respecto de la evolución que han experimentado las PYME al interior de la CChC en el período 1996 - 2003.

²⁸ Esto, conforme a la determinación del tamaño muestral para una población finita, dada por la expresión :

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

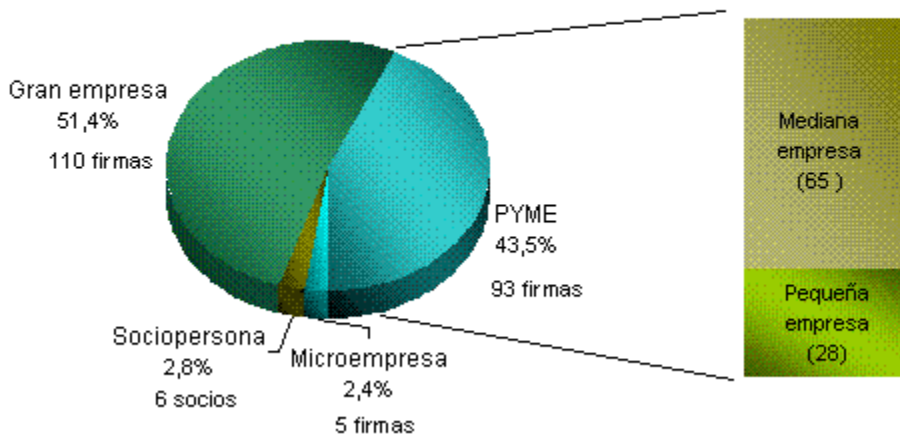
Donde n: tamaño de la muestra; N: tamaño de la población que se supone sigue una distribución normal; d: precisión o máximo error permitido; Z_{α}^2 estadígrafo calculado con $\alpha\%$ de significancia; p: proporción esperada de un subgrupo de la población, y q = (1-p).

²⁹ Desafortunadamente, la tasa de respuesta no permite significancia de los resultados a nivel regional.

Los resultados de la encuesta de noviembre de 2003 arrojan que, dados los parámetros de la definición oficial de clasificación de empresas de la CORFO según volumen de ventas, el 43,5% de las empresas socias de la CChC son PYME (ver Figura 3). Por su parte, de acuerdo al número de contratados y según la clasificación del INE, la incidencia de las PYME es de 53% .

Cabe señalar que pese a que estos resultados se encontrarían por sobre la incidencia de las PYME a nivel agregado nacional (17% según volumen de ventas, y 36% de acuerdo al número de trabajadores contratados), e incluso por sobre su participación en el sector construcción registrado por CORFO para el año 1997 (cerca al 30%), se encontrarían mucho más alineados a las estadísticas oficiales, que aquéllos disponibles para las empresas socias en la medición *ad-hoc* de 1996.

Figura 3
Cámara Chilena de la Construcción: Distribución de las empresas socias en 2003
 (Según volumen de ventas, en %)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de resultados de encuesta de noviembre de 2003.

Por su parte, el Cuadro N° 12 presenta la distribución de las empresas por antigüedad según tipo, medido según el volumen de facturación. Es posible apreciar que, pese a que existe una mayor concentración de las PYME en el total de empresas de antigüedad menor a 6 años, su incidencia conforme aumenta la antigüedad sólo decae gradualmente, lo que evidencia que la tasa de mortalidad de las PYME socias de la CChC es menor que el patrón evidenciado en el agregado nacional, donde se registra una alta tasa de aparición y de mortalidad de las PYME. Así, la distribución por antigüedad de las empresas socias muestra un patrón suavizado respecto de la tendencia para las PYME en el país.

Cuadro N° 12**Distribución de las empresas socias por tamaño dados tramos de antigüedad**

	5 años o menos	6 a 15 años	16 a 25 años	26 a 35 años	36 años o más	Total
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
PYME	69,2%	45,9%	40,7%	37,1%	30,3%	43,5%
MICRO	7,7%	4,9%	6,8%	5,7%	0,0%	5,1%
GRAN	23,1%	49,2%	52,5%	57,1%	69,7%	51,4%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de resultados de encuesta de noviembre de 2003.

De este modo, la edad promedio³⁰ de las PYME encuestadas es relativamente alta (17,3 años). Es más, menos del 20% de las PYME reportan edad hasta 5 años, en tanto que el 50,5% de ellas tiene más de 15 años y cerca del 25%, más de 25 años (ver Cuadro N° 13).

Cuadro N° 13**Distribución porcentual de las empresas socias de la CChC encuestadas, por antigüedad y tamaño de la empresa según volumen de ventas (2003)**

	5 años o menos	6 a 15 años	16 a 25 años	26 a 35 años	36 años o más	Total
Total	12,2%	28,6%	27,2%	16,4%	15,5%	100,0%
PYME	19,4%	30,1%	25,8%	14,0%	10,8%	43,5%
MICRO	18,2%	27,3%	36,4%	18,2%	0,0%	5,1%
GRAN	5,5%	27,3%	28,2%	18,2%	20,9%	51,4%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de resultados de encuesta de noviembre de 2003.

Los resultados anteriores pueden interpretarse en el siguiente sentido: las empresas PYME socias de la Cámara Chilena de la Construcción son más bien “antiguas”, indicando que han logrado desarrollar estrategias de “sobrevivencia” a las fluctuaciones del ciclo económico, pero contraviniendo el supuesto de que el ciclo de vida de una empresa le haría evolucionar de pequeña a mediana, y luego a gran empresa, ya que no habrían pasado de unidades productivas PYME a unidades más grandes. Así, no habría relación directa entre la capacidad de sobrevivir –frecuentemente asociada a la capacidad gerencial– y la evolución del tamaño de la firma medido según volumen de ventas.³¹ ¿Qué puede desprenderse de esto? Eventualmente, que muchas empresas PYME no han podido crecer, quizás

³⁰ Calculando esta edad promedio como una media ponderada de acuerdo a la incidencia muestral de PYME encuestadas por tramos de edad.

³¹ No obstante, puede haber algún sesgo en el tipo de empresas que contestan la muestra (empresas socias con mayor antigüedad y mayor tradición al interior de la CChC se sienten “obligadas” a responder las encuestas).

porque la orientación familiar de la administración de sus empresas restringe la escala del negocio (para poder tener un manejo “adecuado”); quizás que no les ha sido posible crecer por restricciones y dificultades del entorno (tal como veíamos, la identificación de los obstáculos al crecimiento de las PYME citados por empresarios chilenos en los estudios existentes sigue un patrón muy similar a los citados en estudios internacionales); o quizás, que estas empresas PYME atienden nichos específicos, que implícitamente suponen una cierta escala de operación.³² Y aunque ninguna de las razones aquí esgrimidas permitiría ser concluyentes, resulta interesante ver cuáles son los rubros en los que las PYME socias de la CChC tienen mayor incidencia.

La Cámara Chilena de la Construcción es una agrupación gremial, en la que sus socios –empresas de distinta escala o socios-persona– se vinculan al sector de la construcción de un modo amplio, ya que el sector de la construcción en Chile comprende a cualquier persona, natural o jurídica, que realice actividades en el territorio nacional cuyo objeto sea construir o colaborar en la construcción de cualquier obra en la que realicen actividades empresas pertenecientes a la industria de la construcción. Bajo este concepto, participan como socios en la Cámara tanto constructoras e inmobiliarias, como industriales y proveedoras de suministros y materiales de construcción, instituciones financieras y otros, que den cuenta de una o más partes del encadenamiento productivo propio del macro sector construcción.

La siguiente figura (Figura 4) muestra, en el panel de la izquierda, la incidencia de los distintos rubros o actividades del sector entre las empresas socias que respondieron la encuesta levantada en noviembre de 2003, en la que se les pedía que autodefinieran el giro principal de su negocio. Se puede destacar, ciertamente, que muchas empresas realizan actividades “complementarias” en las fases requeridas para el proceso final, ya sea de producción (como aquellas empresas que autodefinen su giro principal como “constructoras y empresas de especialidades³³”) o de venta (como aquellas que de

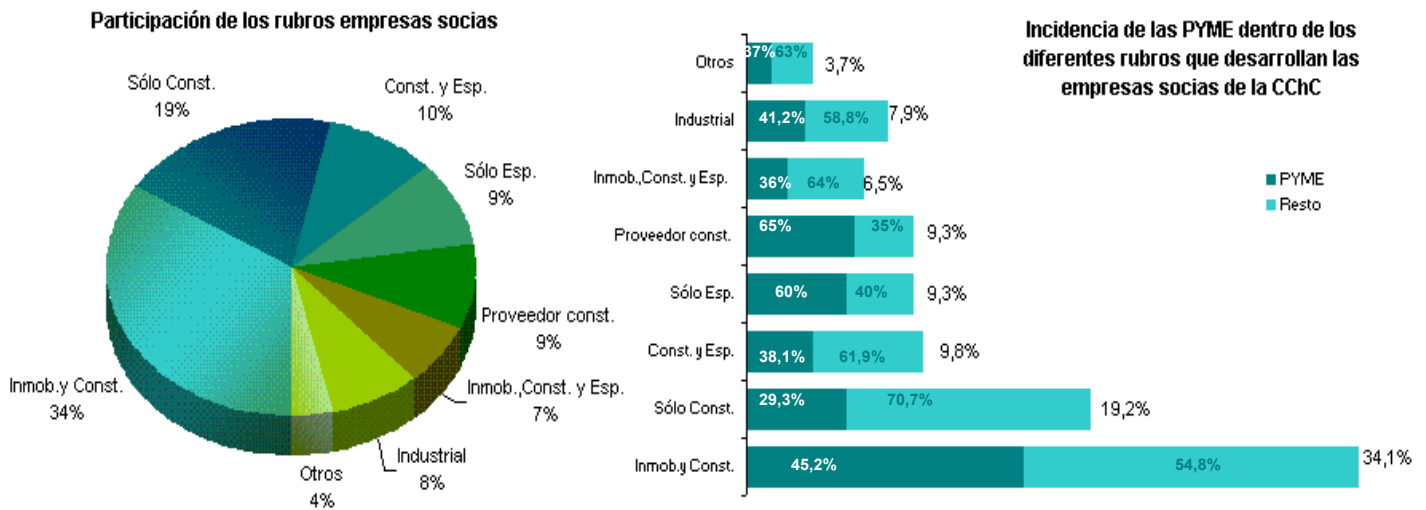
³² Naturalmente, otra alternativa estaría dada en que los empresarios no estén interesados en crecer, pero considerando que esta clasificación está realizada según volumen de ventas, resultaría extraño –por decir lo menos– que los empresarios de firmas de cualquier tamaño no estén interesados en vender más; por lo que un resultado como éste nos lleva a pensar en operación bajo restricciones más que en una manifestación de voluntades.

³³ Son empresas cuya principal actividad corresponde a la realización de procesos o trabajos especializados en las obras de construcción, por lo que pueden prestar servicios a empresas constructoras (edificación –de baja altura o en altura–, edificación y montaje industrial y obras de infraestructura), por lo que opera preferentemente por subcontratación (venta del bien o servicio instalado en obra). Una empresa que autodefina su principal rubro como

autodefinen como “constructoras e inmobiliarias”). En el panel de la derecha de la misma figura, en tanto, se aprecia que en cada uno de los rubros, es posible encontrar empresas PYME. De esto, destaca la incidencia de empresas PYME al interior de los rubros Especialidades y Proveedores de la construcción, ya que ambos casos, las empresas PYME representan más del 60% de las que se suscribieron éstos como el giro principal de su negocio.

En el caso de las empresas que se identificaron como pertenecientes al rubro de “Inmobiliarias y Construcción”, la incidencia de las PYME tampoco es menor (cercana al 45%) y, pese a que no existe significancia de los resultados a nivel de regional, resulta sugerente que el 50% de las empresas PYME que pertenecen a este rubro correspondan a constructoras que operan en regiones.

Figura 4
Incidencia de las distintas actividades o rubros del sector construcción desarrolladas por empresas socias de la Cámara Chilena de la Construcción, según autodefinición
 (En %)

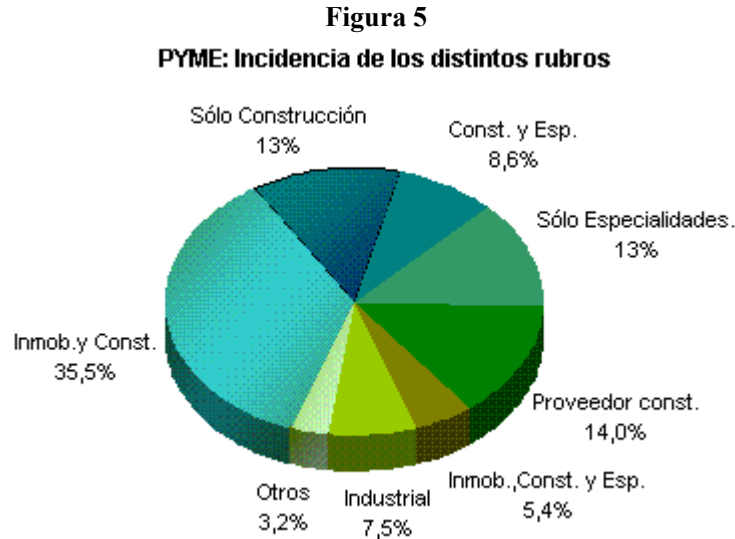


Fuente: Elaboración propia sobre la base de los resultados de la encuesta aplicada a empresas socias en noviembre de 2003.

Finalmente, una mirada distinta y complementaria es ver, al interior del universo de las empresas autodefinidas como PYME, cuál es la importancia de los distintos rubros o actividades del sector construcción. Esto se aprecia en la Figura 5. De acuerdo a la autoselección, la mayor incidencia

“construcción y especialidades” puede ser entendida como aquella que emplee sus propios instaladores de servicios o bienes especializados, previa compra en el mercado, para generar su oferta de bien final en lugar de recurrir a la externalización completa, y no como la producción por sí misma de estos bienes o servicios especializados.

se encuentra en la actividad “Inmobiliaria y Construcción”, seguida de “Especialidades” y “Sólo Construcción”.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de los resultados de la encuesta aplicada a empresas socias en noviembre de 2003.

De lo anterior, es posible concluir que dentro de las empresas socias de la CChC, las empresas PYME (definidas según su volumen de facturación) tienen una incidencia cercana al 44%, participando en todas las actividades propias del encadenamiento productivo que caracterizan a la construcción, pero con un énfasis en aquéllas que realizan procesos, servicios o trabajos especializados en las obras de construcción, o empresas se especialidades, o en aquéllas empresas constructoras (que a su vez ejercen un rol inmobiliario) que operan principalmente en los mercados regionales. Adicionalmente, al considerar número de empleados, la incidencia de las PYME en las empresas socias de la CChC llegaría al 53%.

Bibliografía

- ALARCÓN, Cecilia y Giovanni Stumpo (2000), *Pequeñas y medianas empresas industriales en Chile*, Serie Desarrollo Productivo N° 78, CEPAL, Santiago de Chile, julio.
- BRAVO, David, Gustavo Crespi e Irma Gutiérrez (2002), *Desarrollo se escribe con Pyme: El caso chileno. Desafíos para el crecimiento*, Santiago de Chile, abril.
- BIANCHI, Patricio (1997), *Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las Pymes. Aprendiendo de la experiencia europea*, Documento de Trabajo N° 72, CEPAL, Buenos Aires, Argentina.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2002), *Obstáculos y oportunidades de inversión para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en Chile*, P. Bianchi y M. Parrilla Coords., para el Ministerio de Economía del Gobierno de Chile, marzo.
- CCChC (Cámara Chilena de la Construcción) (1996), *Antecedentes para el Consejo Nacional N° 124 de la Cámara Chilena de la Construcción, II Parte*, Corporación de Capacitación de la Construcción, mayo.
- CASTILLO, Mario y Claudio Cortellese (1998), “La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina”, en *Revista de la CEPAL N° 34*, pp. 139 – 164, Santiago de Chile.
- CORFO (Corporación de Fomento de la Producción) (2000.a), *Presencia de la PYME en el universo empresarial chileno: 1994-1997*, Serie La Pyme en Chile, Santiago de Chile, julio.
- _____ (2000.b), *Presencia de la PYME en el mercado de bienes y servicios: 1994 - 1997*, Serie La Pyme en Chile, Santiago de Chile, julio.
- CORTELESE, Claudio (1989), “La pequeña y mediana industria (PMI) en la industrialización italiana. Reestructuración y transformación en los ochenta” en *Industrialización y Desarrollo Tecnológico*, Informe N° 7, CEPAL / ONUDI, Naciones Unidas, Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1988), *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: El caso de Italia*, Cuadernos de la CEPAL N° 57, Santiago de Chile, mayo.
- GCG ECONOMIC CHILE LTDA. (2000), “Outsourcing: Una alternativa para mejorar los niveles de competitividad de las PYMES”, en *ASIMET N° 43*, abril-mayo, pp. 7.
- HUMPHREY, John and Hubert Schmitz (1995), *Principles for promoting clusters and networks of SMEs*, Small and Medium Enterprises Programme, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienna, Austria, october.
- INE (Instituto Nacional de Estadísticas) (2002), *Primera Encuesta Semestral de las Microempresas y Tercera de las Empresas Pequeñas y Medianas*, Santiago de Chile, enero.
- KIMURA, Fukunari (2001), *Subcontracting and the performance of small and medium firms in Japan*, The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank, Washington D.C., june.
- MAYER, Elisabeth (1997), *Practical case studies on industrial subcontracting and partnership*, Working Paper 3496, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienna, Austria.
- MONSALVES, Marcelo (2002), *Las PYME y los sistemas de apoyo a la innovación tecnológica en Chile*, Serie Desarrollo Productivo N° 126, CEPAL, Santiago de Chile, julio.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2000), *Small and medium –sized enterprises: Local strength, global reach*, Policy Brief, june.

- URATA, Shujiro and Hiroki Kawai (1999), *Technological progress by small and medium firms in Japan*, World Bank Institute, Washington D.C.
- VAN DIJK, M.P. and H.S.Marcussen (1990), *Industrialization in the third world: The need for alternative strategies*, Frank Cass, London.
- ZEVALLOS, Emilio (2003), “Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina”, en *Revista de la CEPAL* 78, abril, pp. 53 – 70.

ANEXO

Anexo N° 1

**Encuesta de autoselección realizada a empresas socias
de la Cámara Chilena de la Construcción**

A modo de información, en Chile, la clasificación del tamaño de una empresa se realiza de acuerdo dos criterios: nivel de ventas anuales y número de trabajadores. Para cada uno de estos criterios, la clasificación es la siguiente:

SEGÚN EL NIVEL DE VENTAS:

Criterio adoptado a partir de 1994 por el Ministerio de Economía y la CORFO, sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos

- MICROEMPRESA menos de UF 2.400
- PEQUEÑA EMPRESA de UF 2.401 a UF 25.000
- MEDIANA EMPRESA de UF 25.001 a UF 100.000
- GRAN EMPRESA más de UF 100.000

SEGÚN EL NUMERO DE TRABAJADORES:

Criterio adoptado por el Instituto Nacional de Estadísticas – INE

- MICROEMPRESAS, aquéllas que dan empleo a menos de 10 trabajadores
- PYMES, aquéllas que emplean entre 10 y 199 trabajadores
- GRANDES EMPRESAS, aquéllas que emplean más de 199 trabajadores

En función de lo anterior, le pedimos que complete la siguiente encuesta marcando con una X la celda que identifique las características de su empresa:

1. Clasifique el tamaño de su empresa, según su nivel de ventas:

Socio – persona	
Microempresa	
Pequeña empresa	
Mediana empresa	
Gran empresa	

2. Clasifique el tamaño de su empresa, según su número de trabajadores:

Menos de 5 trabajadores	
Entre 5 y 9 trabajadores	
Entre 10 y 49 trabajadores	
Entre 50 y 199 trabajadores	
200 trabajadores o más	

3. El giro o negocio de su empresa, es preferentemente de (marque sólo una opción):

Sólo Construcción	
Inmobiliario y Construcción	
Inmobiliario, Construcción y Especialidades	
Financiero y Construcción	
Construcción y Especialidades	

Sólo Especialidades	
Proveedor exclusivo de la construcción	
Proveedor de la construcción, entre otros sectores	
Industrial exclusivo para la construcción	
Industrial para varios sectores de la economía	

4. ¿Qué rubros atiende su empresa? ¿para qué tipo de clientes?

Rubros que atiende de preferencia		Tipo de Cliente	
		Público	Privado
Construcción Habitacional	Edificación 1 a 3 pisos		
	Edificación de más de 3 pisos		
Construcción No Habitacional	Edificación 1 a 3 pisos		
	Edificación de más de 3 pisos		
Construcción Industrial	Contratista General		
	Obras Civiles		
	Montajes		
Obras de Ingeniería	Obras viales		
	Puentes		
	Túneles o piques mineros		
	Puertos		
	Aeropuertos		
	Represas y obras hidráulicas		
Especialidades)	Instalaciones eléctricas		
	Instalaciones sanitarias		
	Climatización		
	Ascensores		
	Maestranza		
	Carpintería Metálica		
	Sistemas de Seguridad		
	Pintura Habitacional		
	Pintura Industrial		
	Terminaciones		
	Comunicaciones		
	Servicios Computacionales		
	Servicios Profesionales		
	Servicios Generales		
	Otra ¿Cuál?		
Otros (indique)			

5. ¿Cuál es la antigüedad de su empresa? (en años):

Menos de 1 año	
1 a 5 años	
6 a 10 años	
11 a 15 años	
16 a 20 años	
21 a 25 años	
26 a 30 años	
31 a 35 años	
36 ó más	



Serie Documento de Trabajo

La Serie Documento de Trabajo está disponible en la sección Información Sectorial en www.camaraconstruccion.cl.

Otros números publicados

- 1 *Actualización del estudio del costo de la burocracia en el desarrollo de la edificación en el gran Santiago*, Pablo Araya, julio, 2002.
- 2 *Límites a los préstamos hipotecarios*, Gonzalo Sanhueza y Andrés Reinstein, julio, 2002.
- 3 *Análisis de posibilidades de inversión privada en salud, educación y edificación públicas*, Carolina Arrau, Cristián Díaz, Jorge Ducci y Alejandro Magni, julio, 2002.
- 4 *Análisis del proyecto sobre aportes municipales*, Ricardo Paredes, julio, 2002.
- 5 *Profundización del financiamiento de la vivienda*, Andrés Reinstein y Gonzalo Sanhueza, enero, 2003.
- 6 *Predictores del IMACEC*, Facundo Piguillem, enero, 2003.
- 7 *Tipo de cambio real en el corto y largo plazo*, Facundo Piguillem, enero, 2003.
- 8 *Riesgo y concentración en el mercado de las letras hipotecarias*, Facundo Piguillem, abril, 2003.
- 9 *Financiamiento de la vivienda en Chile*, Felipe Morandé y Carlos García, abril, 2003.
- 10 *Opciones de financiamiento de obras de control de aguas lluvia y drenajes urbano*, Jorge Ducci, junio, 2003.
- 11 *Aportes reembolsables en empresas sanitarias*, Andrea Alvarado, mayo, 2003.
- 12 *Precios hedónicos e índices de precios de viviendas*, Daniela Desormeaux y Facundo Piguillem, julio, 2003.
- 13 *Renovación urbana no habitacional: Propuesta y evaluación de un mecanismo de incentivo tributario*, Cristián Díaz y Marcia Pardo, agosto, 2003.
- 14 *Gasto público en vivienda social*, Pablo Araya y Marcia Pardo, septiembre, 2003.
- 15 *Factores demográficos en la demanda habitacional*, Daniela Desormeaux y Facundo Piguillem, diciembre, 2003.
- 16 *Evaluación costo-beneficio de la restricción al transporte de carga en el anillo Américo Vesputio*, Juan Esteban Doña y Rodrigo Díaz, diciembre, 2003.
- 17 *Movilidad habitacional, en la perspectiva social, de la ciudad y del usuario, Documento Base / Síntesis y Recomendaciones*, Juan Esteban Doña, Osvaldo Larrañaga y Aristides Torche, diciembre, 2003.
- 18 *Los ciclos agregados y los ciclos de la construcción*, Juan Facundo Piguillem, enero, 2004.
- 19 *Royalty a la minería*, Daniela Desormeaux R., abril, 2004.
- 20 *Un indicador mensual de la actividad de la construcción*, Juan Facundo Piguillem, abril, 2004.