



Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme

División de Estudios
Abril 2014

Resumen: El informe entrega una descripción general de la clasificación de las empresas de menor tamaño según lo establecido en el Estatuto PYME, para luego hacer una comparación internacional con los criterios utilizados en otros países. Adicionalmente, se muestran las principales diferencias generales y sectoriales al utilizar el criterio de ventas totales versus el de número de trabajadores.

Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme

1. Introducción

Durante los últimos años, se ha estado discutiendo el criterio más adecuado de clasificar a las empresas de acuerdo a su tamaño. Actualmente, en nuestro país la clasificación de las empresas según tamaño se realiza bajo dos medidas, la primera es en función de las ventas anuales y la segunda respecto al número de trabajadores.

Esto se encuentra actualmente establecido en el Estatuto PYME (Ley N° 20.416), donde se definen las categorías de empresa como muestra la siguiente tabla:

Tabla 1: Estratificación por tamaño de empresa en Chile

Tamaño empresa	Clasificación por ventas	Clasificación por empleo
Micro	0 - 2.400UF	0 - 9
Pequeña	2.400,01UF - 25.000UF	10 -25
Mediana	25.000,01UF - 100.000UF	25 - 200
Grande	100.000,01UF y más	200 y más

Fuente: Ley N° 20.416

Sin embargo, la forma tradicionalmente más usada, incluso en los instrumentos utilizados por el Estado para fomentar al segmento de empresas de menor tamaño, ha sido las ventas totales¹. Pero este criterio no está exento de deficiencias, además que dificulta la comparación internacional, particularmente con el resto de los países de la OCDE, donde el criterio más usado es el número de trabajadores.

Recientemente, en la XIII Sesión del Consejo Nacional Consultivo de la Empresa de Menor Tamaño (EMT), llevada a cabo el día 6 de Marzo de 2014, se efectuó la presentación del Proyecto de Ley que modifica la Ley N°20.416 que fija Normas Especiales para las Empresas de Menor Tamaño (Estatuto PYME 2.0).

En dicha sesión se consideró, entre otras cosas, la reclasificación de este grupo de empresas, argumentando que las ventas son volátiles y pueden experimentar fluctuaciones relevantes que no necesariamente están asociadas a la escala productiva de la empresa, proponiendo con esto incorporar la variable "número de trabajadores" como criterio adicional. Esto permitiría obtener una mejor correspondencia entre producción bruta y empleo y una mejor comparación a nivel internacional.

¹ En el Anexo 1 se exponen los principales programas públicos que utilizan el Estatuto Pyme en sus criterios de selección.

En este contexto, se solicitó a la Unidad de Estudios del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que realice una sensibilización con los datos que existen; revise los cortes del nivel de ventas para las microempresas y analice las diferentes alternativas de clasificación, considerando un criterio mixto entre la variable de ingresos por ventas y servicios y la de número de trabajadores.

El presente boletín, por tanto, tiene un doble objetivo. Primero, atender a la solicitud del Consejo y, por otro lado, cumplir con el objetivo del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de aportar al recabo y difusión de mayores antecedentes sobre posibles mejoras a la clasificación de las Empresas de Menor Tamaño en nuestro país.

Esto, con la intención de que dichos antecedentes contribuyan al debate informado y a la formulación de políticas que promuevan la competitividad y contribuyan, finalmente, que tanto empresas grandes como pequeñas, de todas las regiones del país, de todas las actividades económicas se desarrollen y crezcan, y se acerquen a la frontera de eficiencia, aportando así al desarrollo económico y bienestar individual.

Este boletín se estructura de la siguiente forma: en la segunda sección se presentan los criterios de clasificación de las empresas establecidos en la Ley Estatuto PYME, en la tercera sección se realiza una revisión de la clasificación de las empresas de menor tamaño en el mundo y en la cuarta sección se hace lo mismo para Chile. Luego, en la quinta sección se presentan las diferencias en la contribución económica de las empresas de menor tamaño a nivel de sector según el criterio de clasificación utilizado para Chile y la última sección concluye.

1. Ley Estatuto Pyme

En enero de 2010 se promulgó la Ley 20.416² que fija normas especiales para las Empresas de Menor Tamaño (EMT)³, conocida también como Estatuto Pyme, con el objetivo de facilitar el desenvolvimiento de éstas, mediante la adecuación y creación de normas regulatorias que rijan su iniciación, funcionamiento y término, en atención a su tamaño y grado de desarrollo. En definitiva, dicho estatuto, se entendió entonces como el conjunto de normas, generales o especiales, que tomando en consideración su tamaño, regulasen la actividad empresarial durante su ciclo de vida, con el objeto de permitir su participación en el mercado, en igualdad de condiciones.

Dentro de los objetivos específicos, se propuso tomar en consideración la definición de Empresa de Menor Tamaño (EMT) y los criterios para su clasificación, ya que no todas las empresas se rigen por las mismas definiciones, y muchos instrumentos de fomento utilizan diversos criterios para asignar sus recursos. Luego, para definir sus tamaños y

² Dicha ley fue ingresada en enero del 2008 y fue publicada el día 3 de febrero del 2010.

³ Para efectos de esta ley, se entiende como empresas de menor tamaño a las microempresas, pequeñas y medianas empresas.

aplicar las leyes o modificaciones a leyes propuestas en el proyecto, se utilizó como criterio el ingreso anual por ventas y servicios del giro de la empresa, debido a su fácil fiscalización e implementación, además de ser una herramienta de segmentación ampliamente utilizada en nuestro país.

Es así, como se realizó la siguiente clasificación para el conjunto de empresas consideradas EMT:

- **Microempresa:** Empresa cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, no hayan superado las 2.400 UF en el último año calendario.
- **Pequeña:** Empresa cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 2.400 UF, pero inferiores a 25.000 UF en el último año calendario.
- **Mediana:** Empresa cuyos ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro, sean superiores a 25.000 UF, pero inferiores a 100.000 UF en el último año calendario.

El resto de las empresas (que tuviesen ingresos anuales por ventas y servicios del giro mayores a 100.000 UF) quedan en la categoría de empresa grande. El concepto de ventas y servicios para estas definiciones se refiere al monto total de ellas, netas del Impuesto al Valor Agregado y a los impuestos específicos que pudiesen aplicarse.

Asimismo, se determinó que no podían ser clasificadas como EMT⁴ aquellas empresas (Artículo Segundo):

- que correspondan a sociedades anónimas que posean o exploten a cualquier título bienes raíces no agrícolas y contribuyentes que exploten bienes raíces no agrícolas, en una calidad distinta a la de propietario o usufructuario (letras d) y e) de los números 1º y 2º del Artículo 20 de la Ley sobre Impuesto a la Renta);
- que realicen negocios inmobiliarios o actividades financieras, salvo las necesarias para el desarrollo de su actividad principal;
- que posean o exploten a cualquier título derechos sociales o acciones de sociedades o participaciones en contratos de asociación o cuentas en participación;
- en cuyo capital pagado participen, en más de un 30%, sociedades cuyas acciones tengan cotización bursátil o empresas filiales de éstas.

Por otro lado, se hizo una excepción a esta definición de tamaño en los temas laborales, en los cuales el tamaño de empresa está dado por el número de trabajadores que ésta tenga, lo cual se explicita mediante una modificación al Código del Trabajo. En particular, la clasificación en términos del número de trabajadores es la siguiente (Artículo 505 bis):

⁴ Siempre que en todos estos casos los ingresos provenientes de las referidas actividades en conjunto superen en el año comercial anterior un 35% de los ingresos de dicho periodo.

- **Microempresa:** empresa que tiene contratados de 1 a 9 trabajadores.
- **Pequeña:** empresa que tiene contratados de 10 a 49 trabajadores.
- **Mediana:** empresa que tiene contratados de 50 a 199 trabajadores.
- **Gran empresa:** empresa que tiene contratados 200 trabajadores o más.

De todas formas, se indica que las variables utilizadas para definir tamaño de empresa para efectos legales no necesariamente coinciden con aquellas utilizadas para efectos de aplicar el instrumental de fomento focalizadamente, y es de responsabilidad de los mismos organismos públicos encargados del diseño de esos programas e instrumentos de apoyo elaborar fórmulas alternativas.

2. Clasificación de las empresas de menor tamaño en el mundo

Con tal de tener una referencia, se hace imprescindible realizar una comparación con la práctica internacional común y los diferentes criterios utilizados en la clasificación de las empresas de menor tamaño (EMT).

i. Unión Europea

En la Unión Europea, la categoría de micro, pequeña y mediana empresa tiene referencia a las empresas que emplean menos de 250 trabajadores y que tienen ingresos por ventas anuales menores a 50 millones de euros, y/o activos totales netos menores a 43 millones de euros. (Artículo 2, 2003/361/EC)⁵.

En el proceso de clasificación, primero se debe cumplir el criterio del número de trabajadores y luego la empresa puede escoger uno de los otros dos criterios: ingresos por ventas o activos netos⁶.

Cuadro 1: Definición de EMT en la UE



Fuente: Artículo 2 del Anexo de Recomendación 2003/361/EC.

Esta nueva definición ofrece esta opción dado que existen diferencias sectoriales que tienen una incidencia directa en el tamaño de la empresa, por ejemplo, hay empresas

⁵ Dicha definición, reemplazó la existente desde 1996 con tal de considerar el desarrollo económico y las posibles relaciones con otras empresas, ya que empresas que crean vínculos financieros significativos con otras empresas pueden no ser consideradas como empresas de menor tamaño.

⁶ La empresa no debe satisfacer los dos y puede exceder uno de ellos sin perder su estatus de empresa de menor tamaño.

en los sectores de comercio y distribución que, por su naturaleza, tienen mayores ventas que en el sector manufacturero, pero no necesariamente tienen un mayor tamaño.

Luego, dentro de esta categoría se puede separar en micro, pequeña y mediana empresa.

Cuadro 2: Categorías dentro de las EMT en la UE

Categoría de Empresa	Número trabajadores anuales	Ingresos por ventas anuales	Balance (Activos Netos anuales)
Mediana	<250	≤€ 50 M	≤€ 43 M
Pequeña	<50	≤€ 10 M	≤€ 10 M
Micro	<10	≤€ 2 M	≤€ 2 M

Fuente: Artículo 2 del Anexo de Recomendación 2003/361/EC.

- *Número de trabajadores*: la contabilización del número de trabajadores es un criterio inicial crucial para determinar en qué categoría de EMT cae la empresa. Comprende a los trabajadores a tiempo completo, parcial y estacional, y se consideran tanto los asalariados, como los propietarios que dirigen la empresa y socios que estén comprometidos de forma regular y que se beneficien financieramente de ésta (los trabajadores que son a tiempo parcial y estacional durante el año se consideran como fracciones de una unidad).
- *Ingresos por ventas anuales y Activos Netos Totales*: los ingresos por ventas anuales se determinan calculando el ingreso que la empresa recibe en el año de sus ventas o prestación de servicios tras la deducción de los descuentos (no se considera el IVA ni cualquier otro impuesto indirecto). Los activos netos totales se refieren al valor de los principales activos de la empresa.

Adicionalmente a los criterios señalados, para establecer si una empresa es EMT o no, se debe considerar si la empresa es autónoma, o si la empresa está asociada o vinculada a otra empresa.

Si es autónoma, se utiliza sólo el número de trabajadores y los datos financieros reflejados en sus cuentas anuales, si es asociada, se tiene que añadir una proporción del número de trabajadores y los datos financieros de la otra empresa según el porcentaje de acciones o derechos de voto que se poseen, y por último, si es vinculada, se debe agregar a los datos de la empresa el 100% de los datos de la empresa vinculada. (Ver Anexo 2 para definiciones).

ii. Estados Unidos

Dentro de Estados Unidos no hay una única definición, y el criterio utilizado depende de las diferentes instituciones gubernamentales y los propósitos de la clasificación. Una de las más utilizadas es la definida por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA), quien establece como condición inicial para clasificar como empresa de menor tamaño, que las empresas sean autónomas, con fines de lucro, y que no sean dominantes en su mercado.

Dependiendo de la industria, el criterio de elegibilidad cambia basándose en el número promedio de trabajadores de los últimos 12 meses o en el volumen de ventas promedio sobre un periodo de 3 años (en algunos casos existe un rango dependiendo del producto o servicio que se comercialice):

Cuadro 3: Definición de EMT en Estados Unidos

Tipo de industria	Número trabajadores anuales	Ingresos por ventas anuales
Manufactureras	<500 - <1500	-
Mayoristas	<100 - <500	-
De servicios	-	≤ USD 2,5M-21,5M
Minoristas (retail)	-	≤ USD 5M-21M
Construcción Gral y pesada	-	≤ USD 13,5M-17M
Construcción (resto)	-	≤ USD 7M
Agricultura	-	≤ USD 0,5M-9M

Fuente: www.sba.gov

El estándar de tamaño más común es de 500 trabajadores para la mayoría de las industrias manufactureras y mineras o de 100 trabajadores para las industrias de comercio mayorista; \$6 millones de dólares en ingresos por ventas anuales para la mayoría de las industrias de retail y de servicios, \$28.5 millones para las industrias de construcción pesada o \$12 millones para las industrias agrícolas.

Por otro lado, la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC), clasifica a las empresas en tres grandes grupos: las empresas manufactureras y de servicios que no exporten, las empresas exportadoras de servicios y las agrícolas (granjas). Dicha institución con tal de unificar el criterio de los trabajadores establece que, independiente del tipo de empresa, debe tener menos de 500 trabajadores para ser considerada como EMT y lo que va cambiando es el umbral de ingresos anuales.

iii. Resto de los países de la OCDE

Dejando de lado los países pertenecientes a la Unión Europea y Estados Unidos, también existe una gran variedad de definiciones de empresas de menor tamaño entre el resto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 4: Definición de EMT en selección de países de la OCDE

País	Número de trabajadores	Ventas (\$)	Otro criterio financiero	Por sector
Australia	X			
Canadá	X			
Corea	X	X	X	X
Israel	X			
Japón	X		X	X
México	X			X
Noruega	X	X	X	
Nueva Zelanda	X			
Suiza	X			
Turquía	X	X		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE

Tal como se aprecia en el cuadro anterior, todos los países considerados tienen como criterio el número de trabajadores, sin embargo el umbral establecido varía considerablemente entre países, ya que se tiene países como Nueva Zelanda donde el límite es 20 trabajadores para todo tipo de empresas, hasta países como Japón o Corea donde el límite es de 300 trabajadores para empresas manufactureras.

Por otro lado, llama la atención que sólo tres países utilicen el criterio de ventas, estos son Corea, Noruega y Turquía. Para el caso de Noruega, el país optó por implementar los mismos criterios utilizados en la Unión Europea, mientras que en Corea dependiendo de la industria se consideran las ventas o el capital y en Turquía se estableció un umbral único independiente de la industria.

Los únicos países que hacen una distinción según el sector que pertenece la empresa son Corea (que separa en seis grupos), Japón (que separa en cuatro grupos) y México (que separa en 3 grupos).

Luego, tras analizar la gran variedad de definiciones entre los países miembros, no es de extrañarse que sea de gran interés de la OCDE el definir criterios homogéneos de clasificación de las empresas de menor tamaño para así permitir una adecuada comparación y delimitar las mejores prácticas entorno a programas de fomento, de financiamiento, innovación, etc.

iv. Latinoamérica

Al igual que en el grupo de países de la OCDE recién expuestos, y en contraposición a lo que sucede en la Unión Europea, en los países de Latinoamérica no hay una definición común de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Tal como se expone en Cardozo, Velásquez de Naime y Rodríguez Monroy (2012), el 90% de los países considera en la definición de EMT el número de trabajadores, un 60% considera las ventas y un 35% los activos totales, mientras que sólo un 10% considera las ventas o ingresos brutos anuales y el 5% el patrimonio neto.

Cuadro 5: Definición de EMT en Países Latinoamericanos

País	Número de trabajadores	Ventas (\$)	Otro criterio financiero	Por sector
Argentina		X		X
Bolivia	X	X	X	
Brasil	X	X		
Chile	X	X		
Colombia	X		X	
Costa Rica	X			
Ecuador	X	X	X	
El Salvador	X		X	
Guatemala	X	X	X	
Honduras	X			
México	X			
Nicaragua	X	X	X	
Panamá			X	
Paraguay	X		X	
Perú	X	X		
R. Dominicana	X	X	X	
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		

Fuente: Cardozo, Velasquez de Naime y Rodríguez Monroy (2012)

A pesar de que en Latinoamérica las EMT representan casi la totalidad de las empresas, la disponibilidad de datos y encuestas es menor que en los países desarrollados, con lo que resulta difícil realizar una caracterización de este grupo de empresas.

Sin duda que la gran diversidad de las EMT, no sólo entre países sino que también entre sectores, hace que la unificación de criterios sea una tarea compleja. Es por esto, que algunos estudios sugieren considerar además del número de trabajadores que emplean y las ventas, el tipo de producto, el tamaño del mercado, la estructura organizacional de la empresa, la ubicación o localización, nivel de tecnología, etc.

3. Clasificación de las empresas en Chile

Tal como se mencionó en la primera sección, en nuestro país la clasificación de las empresas se realiza bajo dos criterios: en función de las ventas anuales y respecto al número de trabajadores para temas laborales.

Con tal de tener una primera aproximación a las diferencias en la participación de las EMT en la economía según el criterio utilizado, se revisa a continuación la importancia que tiene este grupo de empresas respecto al total de empresas, al total de ventas y al empleo generado clasificando por ventas y luego por empleo, para posteriormente hacer una comparación de estos dos criterios a nivel sectorial. Para esto, se consideró del universo de 962,647 empresas registradas en el SII durante el año comercial 2011, sólo aquellas empresas que estuvieran vigentes y que presentaran datos de ventas y trabajadores, llegando a un total de 494,499 empresas.

i. Estratificación por ventas

En base a la información administrativa del Servicio de Impuestos Internos (SII) tras la operación renta 2012 correspondiente al año tributario 2011, se presenta la participación por estrato de venta de las empresas en tres importantes variables agregadas de la economía: ventas totales, número de empresas y empleo formal.

La información sobre las ventas proviene de la declaración de impuestos anuales a la renta y de la declaración mensual de IVA y los Pagos Previsionales Mensuales (PPM) del impuesto a la renta (formularios 22 y 29). En cuanto al empleo, corresponde a todos los trabajadores dependientes informados por las empresas (declaración jurada 1887). La información corresponde a todos los contribuyentes de impuesto de Primera Categoría, sean éstos personas naturales o jurídicas.

Cuadro 6: Participación económica de las EMT según estrato de ventas.

(Chile, año 2011)

Tamaño	Nº empresas	Ventas	Empleo
Micro	70,5%	1,8%	10,5%
Pequeña	23,5%	8,2%	18,8%
Mediana	4,0%	8,9%	17,0%
Grande	1,9%	81,2%	53,7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Como se puede apreciar, las EMT representan casi la totalidad de empresas que existen en el país (98,1%), sin embargo representan sólo el 18,8% de las ventas y el 46,3% del empleo.

En cambio, las grandes empresas que sólo representan el 1,9% del total de empresas, contabilizan el 81,2% de las ventas y más de la mitad de la generación de empleo (53,7%).

i. Estratificación por empleo

Dado que el SII no publica los datos según la clasificación por empleo, se solicitó al Banco Central que realice una estimación utilizando la información del Formulario 22 de impuestos anuales y del Formulario 1887 de declaración jurada anual sobre rentas.

Cuadro 7: Participación económica de las EMT según estrato de empleo
(Chile, año 2011)

Tamaño	Nº empresas	Producción Bruta	Empleo
Micro	90,8%	14,7%	17,1%
Pequeña	7,0%	12,6%	18,2%
Mediana	1,7%	18,3%	22,0%
Grande	0,4%	54,6%	42,7%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Central.

En esta primera aproximación destaca que al estratificar a las empresas según número de trabajadores, la participación de las EMT aumenta considerablemente en la economía, siendo la diferencia más notoria en las ventas o producción bruta⁷: en el caso de estratificación por ventas, las EMT representan un 18,8%, mientras que en el caso de estrato por empleo alcanzan al 45,4%. La diferencia en el empleo, aunque menor, también es significativa pasando desde un 46,3% a un 57,3% al utilizar un criterio o el otro.

Cuadro 8: Comparación participación de las EMT según criterio.
(Chile, Año 2011)

Tamaño	Estrato	Nº empresas	Producción Bruta / ventas	Empleo
EMT	Estrato ventas	98,1%	18,8%	46,3%
	Estrato empleo	99,6%	45,4%	57,3%
Grandes	Estrato ventas	1,9%	81,2%	53,7%
	Estrato empleo	0,4%	54,6%	42,7%
Total		100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII y del Banco Central

⁷ El estudio del Banco Central estima participación sobre producción bruta, mientras que los datos públicos del SII presentan ventas. La diferencia entre las dos variables es variación en inventario que provoca diferencias marginales en la estimación.

Es decir, en términos generales, la utilización del criterio por trabajadores no cambia significativamente la proporción de EMT en el universo de empresas pero sí su contribución en las ventas y/o producción bruta y en la generación de empleo, sugiriendo que se estaría subestimando la relevancia de éstas al clasificarlas según ventas.

4. Diferencias sectoriales según criterio de clasificación

Luego, es interesante comparar si es que tales diferencias en la contribución de las EMT a la economía al utilizar el criterio de número de trabajadores, son más pronunciadas en algunos sectores que en otros.

i. Participación en Número de empresas

En primer lugar, se revisa si es que las EMT como porcentaje del total de empresas cambian significativamente al cambiar el criterio de clasificación.

Cuadro 9: Participación de las EMT en Número de empresas
(Chile, Año 2011)

Sector	Criterio	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura	ventas	69,6%	23,3%	5,6%	1,5%	100,0%
	empleo	86,0%	10,4%	3,2%	0,5%	100,0%
Pesca	ventas	49,4%	41,8%	6,0%	2,9%	100,0%
	empleo	87,2%	9,5%	2,9%	0,4%	100,0%
Minería	ventas	66,3%	21,9%	6,9%	4,9%	100,0%
	empleo	85,4%	10,7%	2,6%	1,3%	100,0%
Manufactura	ventas	61,7%	28,6%	5,9%	3,8%	100,0%
	empleo	83,8%	12,1%	3,2%	0,8%	100,0%
EGA	ventas	51,3%	27,0%	6,7%	15,1%	100,0%
	empleo	80,7%	11,8%	5,3%	2,2%	100,0%
Construcción	ventas	57,3%	33,8%	6,1%	2,8%	100,0%
	empleo	81,2%	14,4%	3,6%	0,9%	100,0%
Comercio	ventas	76,4%	19,0%	3,1%	1,5%	100,0%
	empleo	95,0%	4,2%	0,7%	0,2%	100,0%
Transporte	ventas	58,5%	31,9%	6,5%	3,0%	100,0%
	empleo	86,3%	10,6%	2,5%	0,6%	100,0%
SS Empresariales	ventas	66,5%	27,3%	4,4%	1,9%	100,0%
	empleo	90,4%	7,0%	1,9%	0,6%	100,0%
SS Personales	ventas	74,3%	22,0%	2,7%	1,0%	100,0%
	empleo	90,7%	6,6%	2,3%	0,4%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII y del Banco Central.

Como se aprecia en el cuadro anterior, en todos los casos aumenta levemente la proporción que representan las EMT en el total de empresas, destacando el sector Electricidad, Gas y Agua donde las EMT representan el 84,9% del total si es que se las clasifica según ventas y el 97,8% si se las clasifica según número de trabajadores. El resto de los sectores cambia, pero de forma más bien marginal.

i. Participación en Ventas

Al hacer una comparación en la participación de las EMT en el total de ventas según criterio de clasificación, se aprecian grandes diferencias en algunos sectores:

Cuadro 10: Participación de las EMT en ventas
(Chile, Año 2011)

Sector	Criterio	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura	ventas	3,6%	19,4%	25,3%	51,7%	100,0%
	empleo	22,9%	25,5%	25,4%	26,2%	100,0%
Pesca	ventas	1,0%	10,2%	8,2%	80,6%	100,0%
	empleo	16,4%	9,9%	38,0%	35,7%	100,0%
Minería	ventas	0,1%	0,5%	1,0%	98,4%	100,0%
	empleo	3,0%	3,0%	4,0%	90,0%	100,0%
Manufactura	ventas	0,8%	4,6%	5,8%	88,8%	100,0%
	empleo	7,5%	9,6%	21,0%	61,9%	100,0%
EGA	ventas	0,1%	0,4%	0,6%	98,9%	100,0%
	empleo	9,2%	13,9%	20,5%	56,4%	100,0%
Construcción	ventas	2,2%	13,6%	15,0%	69,1%	100,0%
	empleo	16,1%	16,8%	22,3%	44,8%	100,0%
Comercio	ventas	3,3%	12,3%	11,7%	72,6%	100,0%
	empleo	17,5%	18,7%	18,5%	45,3%	100,0%
Transporte	ventas	1,1%	7,1%	8,4%	83,4%	100,0%
	empleo	15,1%	13,3%	20,5%	51,1%	100,0%
SS Empresariales	ventas	3,2%	14,8%	15,3%	66,6%	100,0%
	empleo	35,0%	17,1%	16,9%	31,0%	100,0%
SS Personales	ventas	4,9%	16,8%	14,1%	64,2%	100,0%
	empleo	19,6%	12,1%	20,9%	47,4%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII y del Banco Central.

En particular, en los sectores donde hay más diferencias en la contribución de las EMT en las ventas según criterio es en Pesca (48,3% vs 73,8%), Electricidad, Gas y Agua (1,1% vs 43,6%), Servicios Empresariales (33,4% y 69,0%) y Transporte y Comunicaciones (16,6% vs 48,9%).

Cabe destacar que son las microempresas y las pequeñas son las que presentan mayores aumentos en Agricultura, Construcción, Comercio, Transporte, Servicios Empresariales y Personales, mientras que en Pesca, Manufactura y en EGA son las empresas medianas las que presentan las mayores diferencias.

En los sectores donde se ven menores diferencias en el grupo de las EMT es en Minería (1,6% vs 10,0%) y Servicios Personales (35,8% vs 52,6%).

ii. Participación en Empleo

Por último, se revisan las principales diferencias que pudiesen surgir en la generación de empleo de las EMT al cambiar el criterio de clasificación.

Cuadro 11: Participación de las EMT en la generación de empleo
(Chile, Año 2011)

Sector	Criterio	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura	ventas	11,5%	24,4%	30,3%	33,7%	100,0%
	empleo	15,0%	23,7%	35,2%	26,1%	100,0%
Pesca	ventas	7,4%	25,5%	17,7%	49,4%	100,0%
	empleo	18,2%	21,5%	34,3%	26,0%	100,0%
Minería	ventas	5,8%	7,7%	10,2%	76,3%	100,0%
	empleo	7,8%	12,2%	14,7%	65,2%	100,0%
Manufactura	ventas	5,9%	16,0%	15,3%	62,8%	100,0%
	empleo	12,1%	19,8%	25,7%	42,4%	100,0%
EGA	ventas	2,9%	5,1%	6,2%	85,9%	100,0%
	empleo	6,2%	9,7%	25,0%	59,0%	100,0%
Construcción	ventas	6,8%	20,3%	17,3%	55,6%	100,0%
	empleo	12,0%	20,6%	24,8%	42,7%	100,0%
Comercio	ventas	17,2%	18,1%	13,8%	50,9%	100,0%
	empleo	28,5%	19,0%	16,4%	36,1%	100,0%
Transporte	ventas	6,8%	16,9%	16,8%	59,5%	100,0%
	empleo	13,4%	18,1%	21,7%	46,8%	100,0%
SS Empresariales	ventas	8,7%	18,9%	19,3%	53,2%	100,0%
	empleo	14,1%	14,5%	19,7%	51,7%	100,0%
SS Personales	ventas	11,7%	22,5%	17,3%	48,5%	100,0%
	empleo	15,1%	16,7%	25,1%	43,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII y del Banco Central para el año 2011

En este caso, se aprecian diferencias menores que en el caso de las ventas, pero sin lugar a dudas siguen siendo significativas.

Los sectores donde las EMT presentan un mayor aumento en su contribución al empleo al clasificarlas según número de trabajadores son: Electricidad, Gas y Agua (14,1% vs 41,0%), Pesca (50,6% vs 74,0%) y Manufactura (37,2% vs 57,6%). A diferencia de lo que sucedía con las ventas, en la mayoría de los casos los mayores aumentos corresponden a empresas medianas y no a micro o pequeñas empresas.

Por otro lado, los sectores donde no hay grandes diferencias entre ambos criterios de clasificación son Servicios Empresariales (46,8% vs 48,3%), Servicios Personales (51,5% vs 56,9%) y Agricultura (66,3% vs 73,9%).

5. Conclusiones

Dentro de las principales conclusiones que surgen a partir de este boletín es que no es indiferente el criterio a utilizar –ventas o número de trabajadores– para la clasificación de las empresas según tamaño.

Si bien, la proporción de empresas de menor tamaño en el universo de empresas de nuestro país cambia marginalmente entre ambos criterios, la contribución de éstas en el total de ventas o producción bruta y en la generación de empleo sí cambia de forma significativa. En especial, llama la atención que las EMT representen sólo el 18,8% de las ventas totales si se las clasifica según ventas, en cambio si se clasifican según número de trabajadores, la contribución en las ventas totales aumenta al 45,4%.

Por esto, si se define como un mejor parámetro el número de trabajadores para clasificar a las empresas, se aprecia que la importancia económica de las EMT aumenta considerablemente, y resultaría imprescindible readecuar los diferentes programas e instrumentos de apoyo destinados a este grupo de empresas.

Por otro lado, una alternativa posible es la utilizada por los países de la Unión Europea, donde se utilizan ambos criterios de forma complementaria. Sin embargo, para evaluar cómo cambiaría la contribución de las EMT en las ventas y en el empleo utilizando un criterio mixto, se debería proceder a solicitar los datos ya sea al Banco Central o al SII, dado que dicha información no es pública.

Adicionalmente, dadas las grandes diferencias que se presentan en algunos sectores, la posibilidad de definir umbrales distintos según cada tipo de industria también puede resultar en una mejor caracterización de las empresas, como ya se aplica en países como Estados Unidos, Japón y México.

Anexo 1: Programas focalizados en EMT

Programas de Corfo

1. Programa Nodos para la competitividad: tiene como objetivo generar y articular redes entre emprendedores/as, micro y/o pequeñas empresas, impulsando la colaboración entre pares, la vinculación con actores relevantes de la industria y con las fuentes de información y conocimiento, contribuyendo así a mejorar su innovación y competitividad.
2. Proyectos Asociativos para la Microempresa: tienen como objetivo apoyar la preparación y el desarrollo de un nuevo negocio asociativo para un grupo de seis o más empresas, cuyas estrategias de negocio en común permitan instalar y fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, haciéndolo más rentable, competitivo y sostenible en el tiempo.
3. Fondo Etapas Tempranas: tiene como objetivo fomentar la creación de fondos de inversión que permitan financiar y desarrollar las pequeñas y medianas empresas chilenas que se encuentren en etapas tempranas y presenten potencial de crecimiento e innovación.
4. Fondo Desarrollo y Crecimiento: tiene como objetivo fomentar la creación de fondos de inversión que permitan financiar y desarrollar las pequeñas y medianas empresas chilenas, con alto potencial de crecimiento y que se encuentren en etapas de expansión.
5. Crédito Corfo Micro y Pequeña Empresa: tiene como objetivo financiar inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios. Se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de Corfo.
6. Garantía Corfo Inversión y Capital de Trabajo: tiene como objetivo respaldar financiamientos de largo plazo, orientado al segmento de micro, pequeñas y medianas empresas. La garantía puede ser usada para operaciones de crédito, leasing, leasback y factoring; en pesos, UF, dólares y euros. Las garantías cubren hasta cierto porcentaje, que va a depender del tamaño de la empresa y las características de la operación. Corfo avala parcialmente a la empresa ante la institución financiera (banco o cooperativa) para obtener un crédito, y sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del préstamo.
7. Garantía Corfo Comercio Exterior: tiene como objetivo respaldar los créditos que financian inversión o capital de trabajo para micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o productoras; en pesos, euros o dólares, operaciones de derivados cambiarios (para protegerse de las variaciones del valor del dólar) y proyectos de inversión en tierras indígenas. Las garantías cubren hasta cierto porcentaje, que va a depender del tamaño de la empresa y las características de la operación. Corfo avala parcialmente a la empresa exportadora o productora ante la institución financiera (banco o cooperativa) para obtener un crédito, y sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del préstamo.

8. Programa Pymes Competitivas: tiene como objetivo apoyar a grupos de 10 a 15 dueños(as) de empresas pymes, para que disminuyan su aislamiento formando redes de colaboración, de contacto y de aprendizaje entre pares, para mejorar la competitividad de sus empresas, a través de coaching colaborativo e individual que facilitan el proceso de aprendizaje entre pares.
9. Fomento a la Calidad (Focal): tiene como objetivo apoyar a pequeñas y medianas empresas en la implementación y certificación en normas asociadas a mejorar la gestión o calidad de un producto o servicio, de tal manera que puedan demostrar a sus clientes, proveedores y al entorno en general, que cumplen con estándares reconocidos nacional e internacionalmente.

Programas de SERCOTEC

1. Asesorías Empresariales: tiene como objetivo brindar servicios de asistencia técnica a micro y pequeñas empresas, que buscan mejorar sus procesos productivos y/o de gestión, a través de la asesoría prestada por un consultor experto.
2. Iniciativas de Desarrollo Territorial: tiene como objetivo financiar la ejecución de proyectos a micro y/o pequeñas empresas, cooperativas u organizaciones funcionales productivas, que promuevan la obtención de beneficios colectivos, apropiables tanto para los beneficiarios directos del proyecto como para su entorno.
3. Creación y Fortalecimiento de Asociaciones MIPES: tiene como objetivo otorgar dinero en efectivo a través de un concurso regional, para formalizar grupos de micro o pequeños empresarios (línea 1) y para apoyar a las asociaciones ya existentes que deseen generar nuevos productos o conseguir mejores oportunidades de negocios (línea 2).
4. Iniciativas de Desarrollo de Mercado (IDM): tiene como objetivo entregar un subsidio en efectivo a micro y/o pequeños empresarios/as a través de un fondo concursable para la ejecución de proyectos empresariales colectivos, quienes se unen para capturar una oportunidad de negocio a través de la venta o compra conjunta, la apertura de nuevos mercados y/o el desarrollo de algún nuevo producto o servicio.
5. Capital Semilla Empresa: tiene como objetivo apoyar a micro y pequeños empresarios/as que requieren financiamiento para hacer crecer y/o consolidar sus proyectos.
6. Capital Semilla Emprendimiento Línea 2: tiene como objetivo promover el fortalecimiento de aquellos negocios que están en una etapa inicial, es decir está enfocado en micro y pequeñas empresas que tengan inicio de actividades en primera categoría ante el SII con menos de 12 meses.
7. Capital Abeja Empresa: tiene como objetivo apoyar a micro y pequeñas empresarias que requieren financiamiento y capacitación para hacer crecer y/o consolidar sus negocios, y que sean lideradas por representantes del sexo femenino exclusivamente.
8. Capital Abeja Emprendimiento Línea 2: tiene como objetivo promover el fortalecimiento de aquellas micro y pequeñas empresas lideradas por representantes del sexo femenino, que

están en una etapa inicial y que requieren financiamiento y capacitación para crecer y/o consolidarse.

9. **Promoción y Canales de Comercialización:** tiene como objetivo apoyar la promoción, difusión y/o comercialización de productos o servicios de micro y pequeños empresarios/as a través de la participación en ferias, eventos u otros espacios de comercialización.
10. **Formación Empresarial:** tiene como objetivo brindar servicios de formación empresarial a micro y pequeñas empresas, cuyo propósito es entregar conocimientos en temas de su interés, así como también instalar capacidades y/o habilidades empresariales que permitan contribuir a una adecuada puesta en marcha y/o desarrollo de sus negocios, a través de capacitaciones, seminarios o talleres.
11. **Redes de Oportunidades de Negocio:** tiene como objetivo generar redes de trabajo empresarial a emprendedores/as y micro y pequeñas empresas, a través de encuentros regionales empresariales que conecten a las empresas y empresarios con una red de empresas similares y complementarias, o con una red de empresas de amplia trayectoria, o bien con la oferta pública regional, generando de esta forma, transferencia de conocimientos, experiencias y/o vínculos comerciales.
12. **Portal de Capacitación Virtual:** tiene como objetivo brindar servicios de cursos virtuales a emprendedores/as y empresarios/as de micro y pequeñas empresas, que buscan entregar competencias en gestión y desarrollo de habilidades empresariales, que permitan asegurar una adecuada puesta en marcha de los negocios, mejorar su gestión y obtener mejores resultados.
13. **Asesoría Legal Virtual:** tiene como objetivo brindar una asesoría especializada a emprendedores/as y empresarios/as de micro y pequeñas empresas en temas jurídicos de diversa complejidad, relativas a actividades del quehacer empresarial de los emprendedores, así como la posibilidad de consultar respuestas a preguntas frecuentes del ámbito empresarial ya realizadas por otros emprendedores.

SENCE

1. **Bono Empresa y Negocio:** tiene como objetivo aumentar la productividad del negocio de micro y pequeños/as empresarios/as a través de herramientas de capacitación que potencien su capacidad de gestión.

Anexo 2: Definición de empresa autónoma, asociada y vinculada

Una empresa es autónoma:

- Si la empresa no tiene participación en otras empresas y ninguna empresa tiene participación en ella.
- Si tiene una participación menor al 25% del capital o de los derechos de voto (lo que sea mayor) en una o más empresas y/u otras empresas no tienen el 25% o más del capital o de los derechos de voto (lo que sea mayor) en ella.
- Una empresa puede seguir siendo autónoma, es decir que no tiene empresas asociadas, incluso si el umbral del 25% es alcanzado o excedido por cualquiera de los siguientes inversionistas (hasta el 50%): corporaciones de inversión pública, de capitalistas ángeles y capital de riesgo; universidades y centros de investigación sin fines de lucro; inversionistas institucionales y autoridades locales autónomas con un presupuesto anual menor a 10 millones de euros y menos de 5 mil habitantes. Esto siempre que no estén vinculados entre sí.

Una empresa está asociada:

- Si la empresa tiene una participación igual o superior al 25% del capital o de los derechos de voto de otra empresa y/u otra empresa tiene una participación igual o superior al 25% en ésta.
- No está vinculada a otra empresa, es decir, que sus derechos de voto en la otra empresa (o viceversa) no superan el 50%.

Una empresa está vinculada⁸:

- Una empresa posee la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o los socios de otra empresa.
- Una empresa tiene derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, de dirección o de control de otra empresa.
- Un contrato entre las empresas, o bien una cláusula estatutaria de una de las empresas, permite a una de ellas ejercer una influencia dominante sobre la otra.
- Una empresa, en virtud de un acuerdo, es capaz de ejercer el control exclusivo de una mayoría de los derechos de voto de los accionistas o de los socios de otra empresa.

Bibliografía

Cardozo, Edyamira y Velasquez de Naime, Ynggrid yRodríguez Monroy, Carlos (2012) *El concepto y la clasificación de PYME en América Latina*. In: Global Conference on Business and Finance, 22/05/2012 - 25/05/2012, San José, Costa Rica.

⁸ Una empresa es vinculada cuando forma parte de un grupo mediante el control directo o indirecto de la mayoría de los derechos de voto de una empresa por parte de otra o recurriendo a la capacidad de ejercer una influencia dominante sobre una empresa.