



Dinámica Empresarial

Brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile

Periodo 2005-2012

División de Estudios
Noviembre 2014

Resumen: El presente informe realiza una actualización de las principales estadísticas de dinámica empresarial en nuestro país para el periodo 2005-2012, como el tamaño al nacer y al morir, las tasas de supervivencia de las empresas nuevas y las matrices de transición por tamaño en cada región y sector del país, permitiendo evaluar el desempeño relativo de las empresas. Se incluye para cada una de las regiones, las tasas de creación y destrucción de empresas sectoriales según tamaño, lo que constituye un nivel de desagregación mayor al de estudios previos.

Pamela Arellano

parellano@economia.cl

Camila Carrasco

ccarrascod@economia.cl

Tabla de Contenidos

Resumen ejecutivo.....	3
1. Introducción	4
2. Antecedentes generales sobre dinámica empresarial.....	5
<i>Crecimiento de la productividad agregada</i>	6
3. Estadísticas descriptivas al nacer y al morir.....	10
<i>Tasa de supervivencia de empresas nuevas</i>	12
4. El movimiento de las empresas en la distribución de tamaño	16
5. Comentarios finales.....	26
Bibliografía	28
Anexo 1: Distribución anual de las empresas	30
Anexo 2: Matrices de transición para 1995-2001 y 1999-2006	32
Anexo 3: Matrices de transición de tamaño para cada región	34
Anexo 4: Matrices de transición de tamaño para cada sector.....	38
Anexo 5: Desempeño regional de las empresas según tamaño	43
Anexo 6: Desempeño sectorial de las empresas según tamaño	45
Anexo 7: Tasas de nacimiento y muerte regional según tamaño	47

Resumen ejecutivo

Estudio entrega información actualizada de tasas de creación y destrucción de empresas, tasas de crecimiento y otras variables de dinámica empresarial según región, sector y tamaño con datos para el periodo 2005-2012, a un nivel de desagregación mayor a cualquier estudio que se haya realizado hasta ahora. Dentro de los principales resultados destaca:

- **Escala sub-óptima:** Las empresas tienden a nacer en una escala menor a la óptima; $\frac{3}{4}$ partes de las empresas que nacen, lo hace como microempresa.
- **Microempresas son las más dinámicas:** la tasa de creación de las microempresas es de 14,1% y la de destrucción es de 10,7%. A pesar de que son las que más mueren, son las que presentan una mayor tasa de creación neta.
- **Años de supervivencia:** un 15,2% de las microempresas muere al primer año de vida, igual % muere al segundo año y luego al tercer año muere un 10,4%. Es decir, un 59,2% de las microempresas sobrevive al "Valle de la Muerte". En el caso de las pequeñas es un 80,8%, en las medianas un 86,2% y en las grandes un 89,5%. Sólo un 40,0% de las microempresas vive al menos 7 años.
- **Sensibilidad al ciclo:** si bien la tasa de microempresas que muere cada año es significativamente mayor que el resto, es más estable a lo largo de los años y menos sensible a variaciones del PIB que las empresas medianas y grandes.
- **Escaso crecimiento:** Del total de microempresas, sólo un 5,9% pasa a la siguiente categoría de tamaño en el periodo, un 41,3% se mantiene como microempresa, un 5,7% se vuelve inactiva o sin ventas y un 47,2% muere.
- **Tras sobrevivir, tasa crecimiento se duplica:** condicional a sobrevivir, un 11,1% del total de microempresas pasa a la siguiente categoría de tamaño. Es decir, una vez que las empresas sobrepasan las principales barreras de entrada, la probabilidad de ser exitoso e ir aumentando las ventas de forma significativa es casi el doble.
- **Tasas de crecimiento:** las regiones que tienen las mayores tasas de empresas que crecen de tamaño son la III región de Atacama (7,2%), la RM (7,1%) y la II región de Antofagasta (6,7%). Por su parte, los sectores con mayores tasas son Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (15,0%), Minería y Servicios Sociales (14,2%) y de Salud (12,2%).
- **Tasas de muerte:** las regiones con mayores tasas de mortalidad en 2005-2012 son Tarapacá (50,8% muere) y Atacama (48,7%). Las regiones con menores tasas de muerte de empresas son Maule (37,2%), Gral Bdo O'Higgins (38,6%) y Los Lagos (39,7%). Según el análisis sectorial, los sectores con mayores tasas de muerte de empresas son Comercio (47,9%), Hoteles y Restaurantes (46,9%) y Transporte (46,9%).

1. Introducción

El presente boletín, tiene como principal objetivo caracterizar la dinámica empresarial en Chile, utilizando datos de panel provenientes del directorio de contribuyentes de primera categoría del Servicio de Impuestos Internos (SII) para el periodo 2005-2012. En particular, se analiza el comportamiento de las empresas formales pertenecientes a todos los sectores económicos y de todos los tamaños en nuestro país.

Asimismo, se pretende actualizar y complementar la evidencia mostrada en dos estudios previos. El primer llamado "PYME en Chile: Nace, crece y...muere" elaborado por FUNDES el año 2003 para el periodo 1995-2011, y el segundo llamado "La Dinámica Empresarial en Chile" elaborado por el Ministerio de Economía, FUNDES e INTELIS el año 2008 para el periodo 1999-2006. Al igual que en dichos trabajos de investigación, se analiza la evolución de las empresas en el tiempo y se presentan las tasas de creación, destrucción y supervivencia, así como la tasa de éxito (la proporción de empresas que al final del periodo analizado pasó a una categoría o estrato de tamaño mayor al inicial), y cuál es la proporción que disminuye sus ventas y pasa a un estrato o categoría inferior.

En términos generales, se confirma que la evidencia empírica en Chile no difiere mayormente de la evidencia internacional. Las empresas más pequeñas son las que presentan mayores tasas de creación y destrucción, siendo las más dinámicas y las que en términos netos aumentan más rápido en número. Por otro lado, son las que presentan las menores tasas de supervivencia y crecimiento. Lo anterior, refleja un ciclo donde cada año muchos nuevos competidores entran al mercado, pero sólo algunos sobreviven. Si bien este ciclo es necesario en toda economía para aumentar la eficiencia de su matriz productiva, la competitividad y la innovación, existen barreras a la entrada y obstáculos al pleno desarrollo de las empresas que pueden provocar distorsiones y tener como resultado que no necesariamente *los mejores sobreviven y crecen*.

La estructura del trabajo es la siguiente. Tras esta breve introducción se presenta en primer lugar, los antecedentes generales sobre dinámica empresarial, donde se exponen los principales hechos estilizados y literatura relacionada al tema. En la tercera sección, se presentan las principales estadísticas descriptivas al nacer y al morir, incluyendo las tasas de supervivencia de las empresas nuevas. Luego, en la cuarta sección, se presentan las matrices de transición en la distribución de tamaño de las empresas, de las cuales se desprenden las tasas de crecimiento de las empresas, la proporción de empresas que se mantiene y aquellas que presentan una disminución en las ventas entre los años 2005 y 2012. Por último, la quinta sección concluye y presenta los comentarios finales.

2. Antecedentes generales sobre dinámica empresarial

La dinámica de empresas y el crecimiento de la productividad es un tema que ha suscitado gran interés hace ya varias décadas, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. Existen diversos modelos que caracterizan los factores que hay detrás de la entrada y salida de empresas, los cuales difieren en la información con la que cuentan las empresas al momento de tomar sus decisiones, en el tratamiento de los factores productivos como el capital y el trabajo, en el enfoque estático o dinámico y en el rol de la innovación, entre otros.

En primer lugar están los modelos de *aprendizaje pasivo* donde las empresas no conocen su productividad al entrar al mercado y si a lo largo del tiempo se dan cuenta que es muy baja o si los cambios en las características estructurales de la industria son adversos, éstas salen del mercado (Jovanovic, 1982; Hopenhayn, 1992). Por otro lado, existen modelos de *aprendizaje activo*, donde las empresas entran al mercado e invierten de forma activa en su productividad. En este caso el resultado de tal inversión es incierta: si sale favorable la empresa aumenta su rentabilidad y si no, la empresa debe decidir si su mejor alternativa es salirse del mercado o quedarse (Ericson y Pakes, 1995). Otro tipo de modelo son los de generaciones de capital o *vintage capital models*, donde se asume que las nuevas tecnologías son incorporadas en generaciones más recientes de capital, donde la entrada de nuevas empresas tiene un rol fundamental ya que no incurren en costos de modernizar o actualizar sus maquinarias y equipos. En versiones más actuales de estos modelos, las empresas invierten en I+D para crear nuevas variedades de productos ya existentes o de reemplazar productos existentes con otros de mejor calidad (Aghion y Howitt, 1992). Por último, destacan los modelos de *ciclo de vida* en los cuales la creación de empresas y la innovación dependen del grado de madurez de la industria. En particular, se infiere que en industrias nuevas existen altos niveles de creación e innovación los cuales van disminuyendo en la medida que la industria se va desarrollando y consolidando. En esta etapa, las empresas dejan de competir por nuevos productos y comienzan a competir en términos de precios y costos (Klepper, 1996, Geroski, 1995).

Sin duda, los modelos recién mencionados no son los únicos, y a pesar de que se han realizado una serie de trabajos de investigación en los últimos años, no existe un consenso sobre cuál de las teorías es más acertada. Más aún, las significativas diferencias entre países y entre industrias en la intensidad de la dinámica empresarial y en su impacto potencial sobre el crecimiento de la productividad, ha llevado a que sea fundamental testear de manera empírica los principales hechos estilizados que existen en la materia. Es por tanto, imprescindible evaluar el comportamiento dinámico de la matriz productiva a nivel local, con tal de sacar conclusiones correctas y de implementar políticas que vayan enfocadas y sean acordes a la idiosincrasia del país.

Para el caso chileno, no sólo es relevante analizar diferencias a nivel sectorial o de industria, sino que también se debe incorporar una caracterización de las diferencias regionales, debido a que cada región tiene sus propias ventajas comparativas y

recursos que la hacen única, y que de ser aprovechados de forma eficiente, pueden generar grandes diferencias relativas en términos de su productividad. En nuestro país, existen dos trabajos destacados que han estimado matrices de transición por estrato de tamaño a nivel general así como por sector y región. El primero es Crespi (2003), donde se utilizan datos para el periodo 1995-2001, y el segundo es Benavente (2008), donde se extiende el periodo de análisis del trabajo anterior desde el año 1999 al año 2006. Ambos trabajos utilizan datos de empresas formales¹ pertenecientes al directorio del Servicio de Impuestos Internos (SII).

El presente trabajo de investigación utiliza la misma fuente de información actualizando los datos para los años 2005-2012, con el objetivo de aportar al análisis de la dinámica en nuestra matriz productora, evaluar diferencias significativas y potenciales de crecimiento en diferentes sectores, estimar brechas que pudiesen existir según el tamaño de la empresa y categorizar la dinámica regional. Se realiza una desagregación mayor que la utilizada en los estudios anteriores, al incorporar en el análisis las matrices de transición a nivel regional por sector y tamaño.

Crecimiento de la productividad agregada

Gran parte de los trabajos de investigación más recientes que usan datos microeconómicos a nivel de empresa, han llegado a la conclusión de que la reasignación dentro de una industria y las tasas de creación y destrucción afectan a la industria en su conjunto. Por ejemplo, en Foster, Haltiwanger y Syverson (2005), señalan que uno de los principales mecanismos que conducen las fluctuaciones en la productividad agregada es la reasignación de las participaciones de mercado hacia los productores más eficientes. Así las empresas menos productivas son menos probables de sobrevivir que aquellas que son más productivas. Por tanto, la relación entre productividad y probabilidad de supervivencia es un causante clave en el crecimiento de la productividad. Sin embargo, esta relación no es uniforme.

Tal como exponen algunos economistas, la alta dispersión en la productividad surge en parte por las fricciones y distorsiones presentes en los mercados, como los costos de entrada y salida, los costos de aprendizaje, los costos de ajuste de los factores de producción, la diversificación de productos, el grado de competencia, entre otros (Griffith, Haskel y Neely, 2006; Martin, 2008; Syverson, 2011, Ospina y Schiffbauer, 2010). Asimismo, el progreso tecnológico y la innovación tienen un efecto significativo en horizontes más largos de tiempo (Hall, 2011). En general, donde existen mayores oportunidades de adopción tecnológica e innovación ya sea de productos o procesos, la entrada de nuevas empresas tiene un mayor efecto en la productividad agregada (Bartelsman et al 2004). Es por esto, que los modelos más recientes de dinámica

¹ Cabe destacar que en el directorio del SII sólo se incluyen empresas que hayan iniciado actividades. Un contribuyente es clasificado como empresa si es identificado como contribuyente de 1a Categoría; presenta declaración jurada 1887; Presenta declaración jurada 1827 y/o es declarante vigente de IVA.

empresarial y productividad consideran la heterogeneidad de las firmas, ya sea de forma explícita o implícita, para controlar por no observables que pudiesen estar afectando su desempeño.

Una herramienta bastante sencilla que puede ser utilizada como primera aproximación al comportamiento dinámico de las empresas son las matrices de transición, las cuales pueden ser aplicadas a diferentes variables de interés. Un trabajo destacado que estima matrices de transición es Baily, Hulten y Campbell (1992), donde analizan la heterogeneidad entre las empresas y observan cómo éstas se mueven dentro de una industria, identificando cuáles presentan un mayor crecimiento en su productividad y evaluando la importancia de la entrada y salida de empresas separando el análisis en dos periodos (1972-1977 y 1972-1982). Dentro de los principales resultados, los autores destacan la alta persistencia en la productividad relativa (mayor cuando se analiza un periodo de 10 años que uno de 5 años), especialmente en la parte alta de la distribución, mientras que la menor persistencia en la parte inferior es esperable dado que tales empresas tienen la oportunidad de cambiar de industria, cerrar o aumentar su productividad. Por otro lado, los autores encuentran una mayor diversidad a la esperada: algunas industrias muestran grandes incrementos en su productividad mientras que en otras ha caído de forma significativa; tanto en las empresas que entran como en las que salen cada año existen algunas de alta productividad y otras de baja productividad; y muchas empresas mantienen su productividad relativa mientras que otras se mueven rápidamente tanto al alza como a la baja. Es decir, las empresas muestran grandes diferencias tanto en niveles de productividad como en tasas de crecimiento. Como conclusión, destacan que la mayor participación de mercado en las empresas de alta productividad y la menor participación en aquellas de baja productividad explican gran parte del crecimiento agregado de la productividad en la industria manufacturera, al contrario de lo que sucede con la entrada y salida que sólo tiene un impacto reducido.

Lo anterior, se ve respaldado en el trabajo de Rajan y Zingales (1998). En dicha investigación, se analiza si el desarrollo financiero facilita el crecimiento económico gracias a la reducción de los costos de financiamiento externo de las firmas. En particular, los autores comprueban la hipótesis de que sectores industriales que tienen una mayor necesidad relativa de financiamiento externo se desarrollan más rápido en países con mercados financieros más desarrollados. Asimismo, evalúan la dinámica de crecimiento controlando por diversas características como el tamaño de la empresa. Para esto, utilizan una muestra de 41 países para la década de los ochenta y concluyen que cerca de dos tercios del crecimiento de la producción manufacturera es explicado por aumentos en el tamaño de las empresas existentes, y el tercio restante es por el aumento en el número de empresas. Otro trabajo relevante que relaciona las restricciones crediticias a la entrada de nuevas empresas y al posterior crecimiento de las mismas, es Aghion, Fally y Scarpetta (2007). En dicha investigación señalan que las economías están caracterizadas por un proceso continuo de destrucción creativa, donde las fuerzas de mercado, el desarrollo tecnológico, las instituciones y políticas relevantes influyen en la decisión de las empresas de entrar, de crecer si es que son

exitosas y de salirse si es que no lo son, enfocándose en el desarrollo financiero. En línea con Rajan y Zingales (1998), encuentran que el acceso financiero es relevante para la entrada de nuevas empresas, especialmente pequeñas y en sectores que son más dependientes al financiamiento externo. Asimismo encuentra evidencia que un mayor acceso a financiamiento ayuda a las nuevas empresas a expandirse si son exitosas.

Por su parte, en Barba, Castellani y Pieri (2012), se confirma que las empresas que aumentan su tamaño tienen un rol fundamental en las fluctuaciones de la productividad agregada. Utilizando datos de Francia, España e Italia para el periodo 2001-2008 encuentran que las empresas que disminuyen su tamaño contribuyen negativamente a la productividad agregada, y señalan que este fenómeno es al menos (sino más) frecuente y económicamente relevante que el efecto de aquellas empresas que aumentan su tamaño. Adicionalmente, al investigar los determinantes del proceso de las empresas de crecimiento y decrecimiento, se constata que algunos de los factores son distintos. Entre los resultados encontrados, se observa que el proceso de crecimiento está asociado principalmente a características estructurales, económicas y financieras (como la edad de la empresa, productividad, intensidad en capital o trabajo y acceso a financiamiento, así como mayor orientación exportadora e innovadora). Si bien las empresas que decrecen son menos productivas e innovadoras y están sujetas a mayores restricciones financieras, presentan características peculiares como menores salarios, sugiriendo que cuentan con una fuerza laboral de menor calidad, menor crecimiento de ingresos pasados y una estructura de gobernanza específica.

A modo de simplificación, Coucke et al. (2007) resume de forma clara las tres principales formas de adaptación de una empresa ante un escenario desfavorable. La primera es la reasignación de parte de la actividad a otros países o lugar geográfico para experimentar ganancias en eficiencia (por ejemplo si hay mano de obra menos costosa), aprovechar economías de escala en mercados nuevos y crecientes y beneficiarse por regulaciones atractivas, entre otras razones. La segunda es la disminución del tamaño como una estrategia voluntaria implementada por la empresa a través de una reducción en su fuerza de trabajo con el objetivo de volverse más eficiente en sus establecimientos ya existentes; y por último se encuentra la opción de cerrar la empresa si es que ésta no es capaz de aumentar su rentabilidad.

En términos generales, se encuentra que empresas que operan en industrias caracterizadas por economías de escala son más probables de implementar estrategias de reasignación que de disminución de tamaño, y lo mismo ocurre con empresas que son intensivas en mano de obra o multinacionales ya que presentan una ventaja comparativa de coordinar actividades en diferentes países. Por otro lado, las empresas que disminuyen su tamaño son más sensibles a deterioros en su rentabilidad respecto a empresas existentes.

Dentro de los hechos estilizados más relevantes sobre heterogeneidad de las empresas, la estructura de mercado y la relevancia del marco institucional, en Bartelsman, Haltiwanger y Scarpetta (2004) destacan:

1. Tamaño y crecimiento: la probabilidad de supervivencia tiende a aumentar con el tamaño de la empresa (o establecimiento); pero, condicional a sobrevivir, la tasa de crecimiento proporcional de una empresa es decreciente respecto al tamaño.
2. Ciclo de vida de la empresa: para cualquier tamaño determinado de una empresa, la tasa de crecimiento proporcional es menor en empresas con más años de vida, pero su probabilidad de supervivencia es mayor.
3. Expulsión o *Shakeout*: el número de productores en un determinado mercado tiende a aumentar en una primera instancia hasta un tope, y luego a caer a un menor nivel. Las tasas de entrada tienden a ser más altas para industrias más recientes y tienden a declinar en la medida que la industria madura.
4. Turbulencia o *Churning*: la reasignación de productos e insumos entre empresas cambia según las características de la industria y de la misma empresa. Por ejemplo, en empresas que pertenecen a sectores afines o similares o empresas que son jóvenes y pequeñas, la reasignación tiende a ser más alta que en el caso contrario.
5. Reasignación y productividad: el patrón de reasignación no es aleatorio. En economías de mercado desarrolladas, existe abundante evidencia de que el patrón está asociado a factores que determinan la productividad. Una gran proporción del crecimiento de la productividad total de factores se debe a la reasignación entre empresas menos productivas a otras más productivas.

Tales regularidades estadísticas, tal como lo señalan los autores, podrían derivar del hecho que las empresas entrantes comienzan un negocio con un tamaño inicial diferente según la percepción previa que tengan de su propia habilidad. Luego, dada la incertidumbre inherente de sus potenciales, incluso las empresas entrantes que son muy exitosas ex post, tienden a comenzar con un tamaño menor en la etapa inicial de su vida. En definitiva, lo que se puede señalar tanto del proceso de crecimiento (aumento en el tamaño) como el de reestructuración (disminución de tamaño y reasignación), es que si bien pueden estar motivados por condiciones exógenas, también pueden estar determinados por condiciones endógenas. Por esta razón, existen diferencias considerables en el desempeño de las empresas y en su evolución en el tiempo, lo cual a su vez dificulta la comparación debido a que muchas de estas características no son observables para el investigador.

Bajo esta premisa es que se hace necesario contar con estudios aplicados en nuestro país, para así analizar la evolución de la dinámica empresarial y evaluar si es que actualmente las empresas de menor tamaño tienen mayores tasas de supervivencia y presentan mayores tasas de crecimiento que hace años atrás, ajustando el análisis a la realidad nacional y permitiendo diseñar mejor los instrumentos de política y fomento productivo destinados al apoyo de las empresas de menor tamaño en todas sus etapas del ciclo de vida.

3. Estadísticas descriptivas al nacer y al morir

En esta sección se muestra la distribución por tamaño en términos generales y luego se muestran las diferencias existentes en dos momentos relevantes del ciclo de vida de una empresa: al nacer y al morir. Tal como se aprecia en el cuadro siguiente, el cambio más significativo que se ha presenciado en la distribución según tamaño, es el aumento de las pequeñas empresas en desmedro de las microempresas².

Cuadro 1: Distribución anual según tamaño
(Periodo 2005-2012)

Tamaño	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inactiva	13,5%	13,7%	13,8%	13,6%	14,7%	14,5%	14,3%	14,4%
Micro	69,6%	68,9%	68,2%	67,8%	66,9%	66,0%	65,2%	64,4%
Pequeña	13,9%	14,2%	14,7%	15,1%	15,0%	15,9%	16,7%	17,3%
Mediana	2,0%	2,1%	2,2%	2,3%	2,2%	2,4%	2,5%	2,6%
Grande	1,0%	1,1%	1,1%	1,2%	1,1%	1,2%	1,3%	1,3%
Total	863.114	883.192	895.043	907.072	919.799	936.802	962.647	988.745

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Luego, si se considera únicamente a las empresas en el año que nacen, se observa que la distribución se concentra más en las microempresas que cuando se considera la totalidad de empresas, lo cual sugeriría que un porcentaje significativo de éstas inician su producción en una menor escala y van creciendo en el tiempo. Estos resultados se ven confirmados en la evidencia internacional donde la proporción de empresas nuevas que son microempresas o pequeñas es mayor a la presenciada en la distribución general del total de empresas.

Cuadro 2: Distribución anual según tamaño al nacer
(Periodo 2006-2012)

Tamaño	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inactiva	n.d.	16,2%	15,3%	15,6%	16,6%	17,0%	17,2%	18,0%
Micro	n.d.	78,7%	78,9%	78,7%	78,1%	77,0%	76,4%	75,0%
Pequeña	n.d.	4,6%	5,3%	5,1%	4,9%	5,6%	6,0%	6,4%
Mediana	n.d.	0,3%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%
Grande	n.d.	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Total	n.d.	122.449	112.521	107.509	107.657	107.450	114.337	117.170

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Si bien, las nuevas tecnologías y la mayor conectividad en un mundo cada vez más globalizado, han reducido la importancia de las economías de escala en muchas actividades económicas, las empresas más pequeñas siguen enfrentando diversos problemas que les impide crecer o al menos lo dificulta. En particular, la falta de

² Para mayor información acerca de la distribución por tamaño y sector, revisar el siguiente boletín:
<http://www.economia.gob.cl/2014/06/23/boletin-empresas-en-chile-por-tamano-y-sector-2005-2012.htm>

financiamiento, el bajo aprovechamiento de la innovación, la escasa capacidad administrativa y de gestión, la baja productividad y las barreras regulatorias adquieren más preponderancia para este grupo de empresas (OCDE, 2000).

Analizando sólo a las empresas que mueren cada año, se aprecia que el mayor cambio está entre las inactivas y las pequeñas respecto a la distribución que considera a todas las empresas. En particular, las empresas inactivas, que representaban el 14,1% del total de empresas y el 16,6% de las empresas que nacen, constituyen el 28,0% de las empresas que mueren. Lo anterior, es esperable debido a que estas empresas son aquellas que no registran ventas o que tienen ventas iguales a cero, por lo cual pueden ser empresas que estén a un paso de terminar el giro y cerrar.

Cuadro 3: Distribución anual según tamaño al morir

(Periodo 2005-2012)

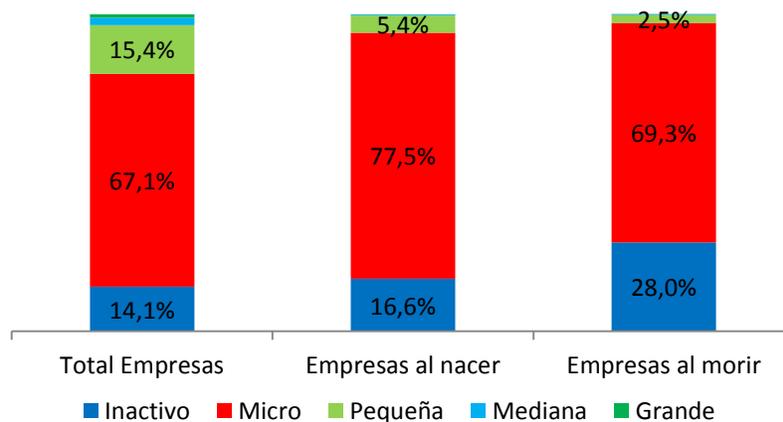
Tamaño	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inactiva	27,2%	27,3%	28,2%	26,3%	28,9%	29,2%	28,8%	n.d.
Micro	70,3%	70,2%	69,2%	70,9%	68,4%	68,1%	67,7%	n.d.
Pequeña	2,3%	2,3%	2,3%	2,5%	2,4%	2,4%	3,2%	n.d.
Mediana	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	n.d.
Grande	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	n.d.
Total	86.685	90.224	92.851	94.982	94.559	96.482	107.679	n.d.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Lo anterior, se ve más claro en el siguiente gráfico donde se aprecia la menor proporción de empresas pequeñas, medianas y grandes al momento de nacer y morir, así como la mayor proporción de empresas inactivas y micro.

Gráfico 1: Distribución promedio por tamaño

(Promedio simple periodo 2006-2012)



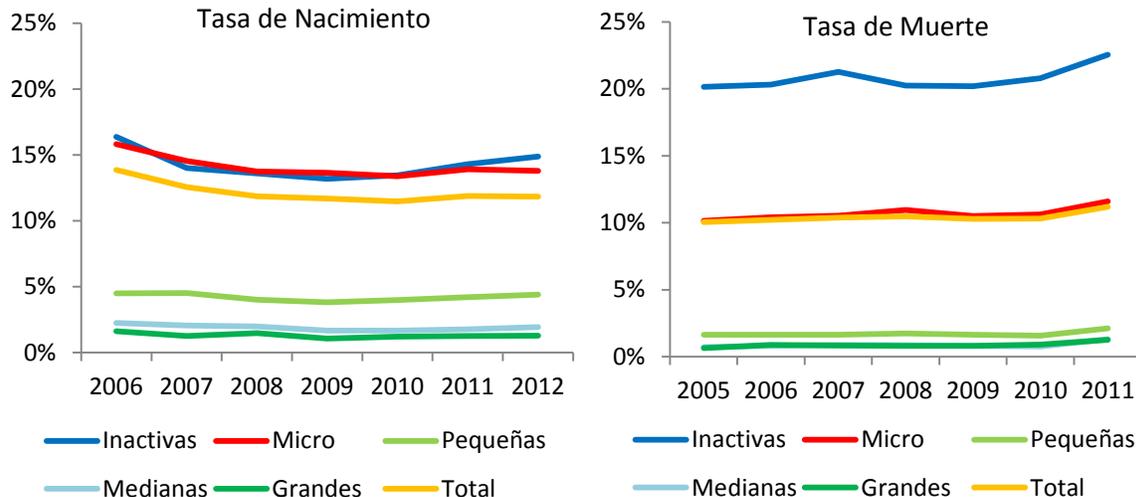
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Si se analiza la evolución de la tasa de nacimiento y muerte anual respecto al total de empresas por estrato, se ve que las microempresas y las inactivas son las que

presentan mayor movimiento, tanto en creación como en destrucción, aunque en el último caso las empresas inactivas duplican la tasa de muerte de las microempresas.

Gráfico 2: Tasa de nacimiento y muerte por tamaño

(2006-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cabe destacar, que tales tasas de nacimiento y muerte son similares a aquellas encontradas en la evidencia internacional. Diversos estudios sugieren que cerca de 10 a 15% de las empresas son creadas o cerradas cada año tanto en las economías industrializadas como en las emergentes (Caves, 1998; Bartelsman y Doms, 2000). Por su parte, señalan que muchas de las empresas nuevas que entran al mercado fracasan en los primeros años de vida, pero que aquellas que sobreviven tienden a crecer, muchas veces a mayores tasas que las empresas incumbentes (Bartelsman et al. 2004).

Tasa de supervivencia de empresas nuevas

Para poder evaluar cuánto sobreviven las empresas según tamaño y edad, se consideró en primera instancia aquellas que nacieron en el año 2006³, ya que de las existentes en el año 2005 se desconoce su edad. Esto, porque no se sabe qué año entraron al directorio ni cuándo iniciaron actividades.

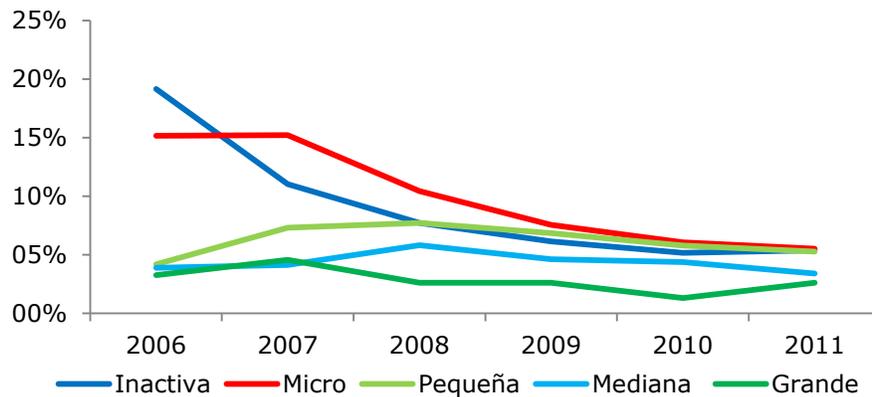
En primer lugar, se muestra de esta generación de empresas el porcentaje que muere cada año. Respecto a las empresas que nacen sin ventas o inactivas, se aprecia que un 19,1% muere el mismo año de su nacimiento, un 11,0% en el segundo durante el 2007 y un 7,7% en el tercero durante el año 2008. En el caso de las microempresas,

³ Las empresas que nacieron durante el año 2006 ascienden a 122.449.

se aprecia que un 15,2% muere tanto al primer año como al segundo, y en el tercer año muere un 10,4%.

Gráfico 3: Porcentaje de empresas que muere cada año

(Respecto al total de empresas que nacieron el 2006)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Por su parte, la tasa de muerte de las pequeñas, medianas y grandes al primer año es bastante similar: 4,2%, 3,9% y 3,3% respectivamente. Si bien la tasa de muerte para las pequeñas crece más rápido que para el caso de las medianas en el segundo año (7,3% vs 4,1%), la brecha tras el tercer año se mantiene relativamente constante. En cambio, las empresas grandes aumentan la tasa de muerte en el segundo año de forma significativa, pero de ahí el porcentaje que muere va disminuyendo gradualmente, con la excepción del porcentaje que vive 6 años (que mueren el año 2011), el cual es mayor al que vive 5 años (que mueren el año 2010). Lo anterior, se muestra de forma detallada en el siguiente cuadro:

Cuadro 4: Porcentaje que muere cada año según tamaño

(Respecto al total de empresas que nacieron el 2006)

Tamaño	0-1 año (2006)	2do año (2007)	3er año (2008)	4to año (2009)	5to año (2010)	6to año (2011)	Sobrevive al Menos 7 años	Total
Inactiva	19,1%	11,0%	7,7%	6,1%	5,2%	5,4%	45,4%	100,0%
Micro	15,2%	15,2%	10,4%	7,5%	6,1%	5,5%	40,0%	100,0%
Pequeña	4,2%	7,3%	7,7%	6,9%	5,8%	5,3%	62,9%	100,0%
Mediana	3,9%	4,1%	5,8%	4,6%	4,4%	3,4%	73,8%	100,0%
Grande	3,3%	4,6%	2,6%	2,6%	1,3%	2,6%	83,0%	100,0%
Total	15,2%	14,1%	9,8%	7,3%	5,9%	5,5%	42,1%	100,0%

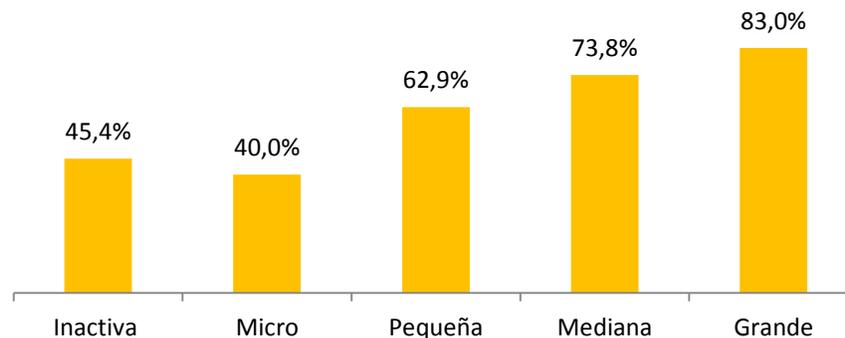
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

De forma complementaria, analizando el porcentaje acumulado, se observa que del total de empresas inactivas que nacieron el 2006, un 30,2% vive a lo más dos años y un 37,9% vive a lo más tres años. Del total de microempresas, un 30,4% vive a lo más dos años y un 40,8% vive a lo más tres años. Si bien, no se cuenta con una serie más larga de datos, el haber sobrevivido 7 años o más ya es un buen indicador de que la empresa está más consolidada en el mercado donde opera y que la incertidumbre

inherente al inicio de su ciclo de vida ha desaparecido o al menos disminuido de forma considerable.

Tal como se aprecia en el gráfico siguiente, y acorde a la literatura existente, la probabilidad de sobrevivir más años aumenta con el tamaño de la empresa. Para el caso de las empresas que nacieron en el 2006, se tiene que el porcentaje de empresas grandes que siguen existiendo el 2012 es el doble que el mostrado en el caso de las microempresas (83,0% vs 40,0%).

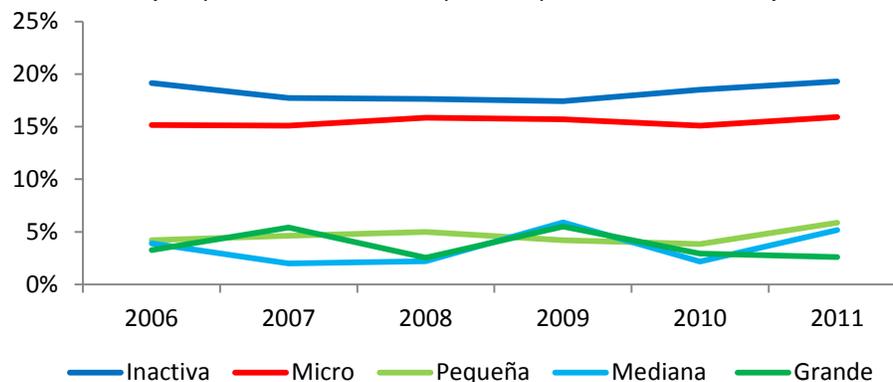
Gráfico 4: Porcentaje de empresas que sobreviven 7 años o más
(Respecto al total de empresas que nacieron el 2006)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Al considerar sólo el porcentaje de empresas que viven un año de vida, se puede extender el periodo analizado, con lo cual se puede evaluar la evolución de la *muerte temprana* según estrato de tamaño. En promedio, un 18,3% de las empresas inactivas muere al primer año, mientras que este porcentaje es un 15,5% para el caso de las microempresas, un 4,6% para las pequeñas, un 3,5% para las medianas y un 3,7% para las grandes⁴.

Gráfico 5: Porcentaje de empresas que mueren al primer año
(Respecto al total de empresas que nacen cada año)



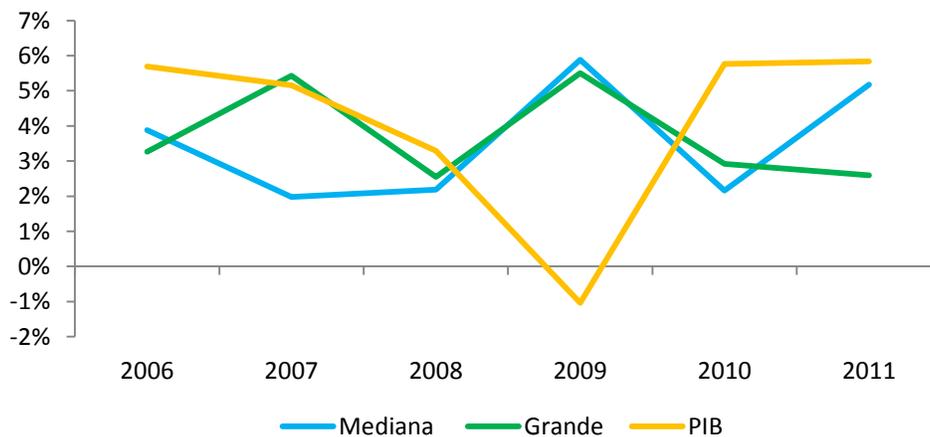
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

⁴ Ver cuadro A1.5 del Anexo 1 para información más detallada.

Si bien, la tasa de empresas que muere el mismo año en que nace es mucho mayor para el caso de las empresas inactivas y microempresas que para el resto de los estratos, dicha tasa es más estable a lo largo del tiempo, especialmente al compararla con las empresas medianas y grandes. Si se analiza únicamente a estos dos tipos de empresa y se compara con la evolución del PIB real se puede ver claramente una reacción a la reciente crisis económica que llevó a que en nuestro país el PIB cayera -1,0% real durante el año 2009.

Sin embargo, tras la crisis, la recuperación del PIB fue acompañada de un desempeño dispar entre ambas: por un lado, hubo una disminución considerable en la tasa de muerte de las grandes empresas, y por el otro, la tasa de muerte de las medianas empresas al primer año de vida volvió a subir considerablemente el año 2011. Sin duda, los factores que explican la muerte de las empresas en los primeros años de vida son múltiples, por lo que no es de extrañarse que la evolución sea diferente según el estrato de tamaño.

Gráfico 6: Empresas Medianas y Grandes que mueren al primer año
(Respecto al total de empresas que nacen cada año)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

En definitiva, la entrada y salida de las empresas es parte de un proceso de selección de mercado, mediante el cual los recursos son reasignados entre empresas e industrias, promoviendo la introducción de nuevas tecnologías y facilitando la innovación. Este proceso además determina la evolución de la productividad y la estructura de una industria. Es por esta razón, que resulta fundamental contar con estadísticas actualizadas que caractericen este proceso dinámico en nuestra matriz productiva, y así evaluar dónde están las mayores limitaciones para que las empresas crezcan de forma sostenida y se cree un círculo virtuoso donde la entrada de nuevas empresas aumente la productividad agregada de la economía. Asimismo, las diferencias que pudiesen existir entre industrias son claves para focalizar la acción de política en aquellos sectores donde existen mayores trabas y tienen un mayor potencial de crecimiento que no está siendo explotado.

4. El movimiento de las empresas en la distribución de tamaño

En esta sección, se muestra la actualización de la matriz de transición por tamaño para el periodo 2005-2012. Al igual que en los estudios anteriores, la interpretación de la matriz de transición es la siguiente: cada fila representa los diferentes estratos en el año de inicio (2005) y los valores de cada columna representan la distribución de tamaño en el año final (2012) de dicho estrato. Adicional a los estratos de tamaño, la última fila representa a las empresas que no existían aún en el año de inicio (2005) pero que sí existían en el año final, es decir que nacieron posteriores al 2005.

Cuadro 7: Matriz de transición para las empresas chilenas
(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	22,4%	11,7%	2,8%	0,5%	0,2%	62,4%	100,0%
	Micro	5,7%	41,3%	5,6%	0,2%	0,1%	47,2%	100,0%
	Pequeña	6,2%	17,8%	45,3%	5,9%	0,7%	24,0%	100,0%
	Mediana	5,9%	6,7%	16,7%	39,6%	15,1%	16,0%	100,0%
	Grande	4,0%	4,6%	5,5%	9,3%	63,6%	13,1%	100,0%
	Nace	14,1%	68,5%	14,9%	1,8%	0,6%	0,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

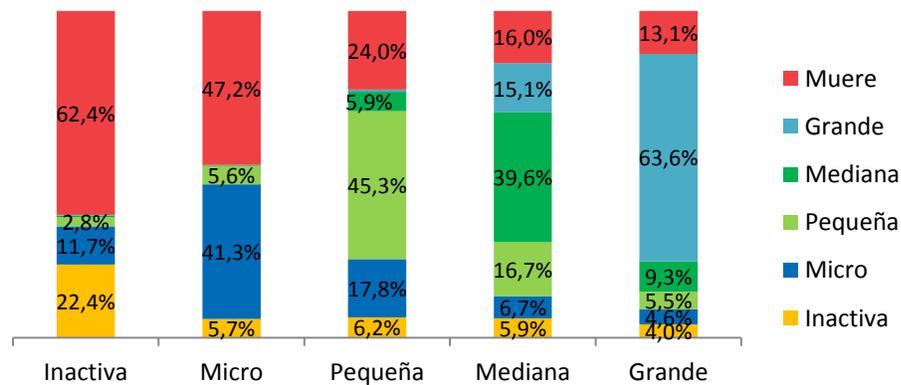
Del cuadro anterior, se desprenden los siguientes resultados según el estrato de tamaño:

- Microempresas: del total de microempresas existentes el 2005, un 5,7% se vuelve inactiva el 2012, un 41,3% se mantiene en el mismo tamaño, un 5,6% pasa a ser pequeña, un 0,2% a mediana, un 0,1% a grande y un 47,2% muere antes del 2012.
- Pequeñas: un 6,2% se vuelve inactiva, un 17,8% decrece a microempresa, un 45,3% se mantiene en el mismo tamaño, un 5,9% crece a mediana, un 0,7% a grande y un 24,0% muere antes del 2012.
- Medianas: un 5,9% se vuelve inactiva, un 6,7% decrece a microempresa, un 16,7% se convierte en pequeña, un 39,6% se mantiene en el mismo tamaño, un 15,1% crece a grande y un 16,0% muere.
- Grandes: un 4,0% se vuelve inactiva, un 4,6% cae a microempresa, un 5,5% a pequeña, un 9,3% a mediana, un 63,6% se mantiene en el mismo tamaño y un 13,1% se muere antes del término del 2012.

Por otro lado, del total de empresas que nació entre el 2005 y el 2012, un 14,1% lo hizo como inactiva, un 68,5% fue clasificada como microempresa, un 14,9% como pequeña, un 1,8% mediana y un 0,6% como grande.

En el gráfico que sigue, se muestra la información anterior de manera más simple, donde se puede constatar la relación inversa entre tasa de mortalidad y tamaño.

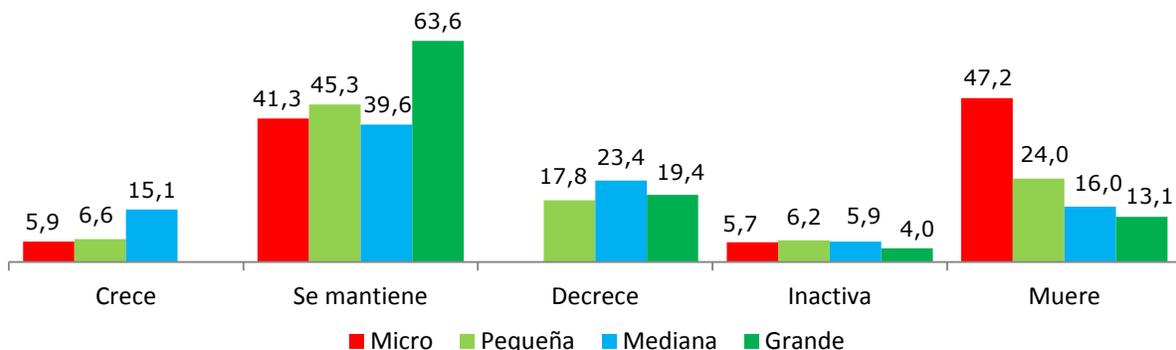
Gráfico 7: Transición de tamaño entre 2005 y 2012
(Distribución en el 2012 según cada estrato del 2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Otra forma de analizar lo anterior de forma más sencilla es la presentada en el siguiente gráfico. Separando en los cuatro estratos o categorías de tamaño según las ventas⁵ en el año 2005, se agrupan las posibilidades de cada empresa para el 2012 en 5: crece (es decir, cambia a un estrato mayor), se mantiene en el mismo estrato, decrece (cambia a un estrato menor), se vuelve inactiva y muere.

Gráfico 8: Desempeño de las empresas según estrato
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

En primer lugar, llama la atención que el porcentaje de empresas medianas que aumenta su tamaño entre el año 2005 y el 2012 es más del doble que el presenciado en las micro y pequeñas empresas (15,1% vs 5,9% y 6,6% respectivamente). Luego, entre aquellas que se mantienen en el mismo tamaño en el periodo analizado destacan las empresas de gran tamaño, de las cuales se aprecia que un 63,6% sigue siendo grande 7 años después. En relación a las empresas que disminuyen su tamaño no hay

⁵ La clasificación por tamaño según ventas, proviene de la Ley 20.416 conocida como Estatuto Pyme, donde una microempresa es aquella que no ha superado las 2.400 UF de ingresos anuales por ventas y servicios en el último año calendario; las pequeñas son aquellas que tienen ventas entre 2.400 UF y 25.000 UF; las medianas aquellas que tienen ventas entre 25.000 UF y 100.000 UF y las grandes son aquellas que tienen ventas superiores a las 100.000 UF al año.

diferencias significativas, así como en las que se vuelven inactivas. Por último, respecto al porcentaje que muere en el periodo analizado, destacan las microempresas, de las cuales casi la mitad de las empresas clasificadas como microempresa en el año 2005 no sobrevive hasta el 2012.

Si se compara con los estudios anteriores⁶, se puede apreciar que la tasa de crecimiento de las microempresas y las pequeñas ha aumentado en el último periodo. En particular, la tasa de microempresas que aumenta de tamaño pasó de 4,2% en el periodo 1995-2001, a 4,7% en 1999-2001 a finalmente un 5,9% en 2005-2012; mientras que para el caso de las pequeñas empresas, la tasa de crecimiento fue de 5,2%, 6,0% y 6,6% en los periodos respectivos.

Cuadro 8: Comparación matrices de transición estudios anteriores

(Periodos 1995-2001, 1999-2006 y 2005-2012)

Estado	Periodo	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Crece	1995-2001	4,2%	5,2%	10,7%	n.a.
	1999-2006	4,7%	6,0%	15,2%	n.a.
	2005-2012	5,9%	6,6%	15,1%	n.a.
Se mantiene	1995-2001	40,8%	39,2%	37,3%	59,6%
	1999-2006	41,8%	40,4%	34,1%	59,8%
	2005-2012	41,3%	45,3%	39,6%	63,6%
Decrece	1995-2001	n.a.	21,7%	29,8%	23,8%
	1999-2006	n.a.	19,6%	23,7%	19,8%
	2005-2012	n.a.	17,8%	23,4%	19,4%
Inactiva	1995-2001	14,7%	10,6%	6,0%	3,3%
	1999-2006	6,3%	7,1%	7,4%	5,0%
	2005-2012	5,7%	6,2%	5,9%	4,0%
Muere	1995-2001	40,3%	23,3%	16,2%	13,3%
	1999-2006	47,3%	26,9%	19,7%	15,5%
	2005-2012	47,2%	24,0%	16,0%	13,1%

Fuente: Crespi (2003), Benavente (2008) y elaboración propia.

Lo otro que llama la atención, es la diferencia entre el periodo 1995-2001 con los dos posteriores respecto al porcentaje de microempresas que se vuelve inactiva y que muere. En el primer caso, contrasta que un 14,7% de las empresas que eran micro en 1995, se encontraban sin ventas en el año 2001, mientras que dicho porcentaje baja a 6,3% y 5,7% en el año 2006 y 2012, para el grupo de empresas que eran micro en 1999 y 2005 respectivamente. Luego, respecto a las que mueren, se aprecia que el porcentaje en los últimos dos periodos aumentó cerca de 7 puntos porcentuales, acercándose al 50%. Es decir, una mayor proporción de microempresas ha optado por cerrar más que paralizar la producción ante un escenario desfavorable o adverso.

Por región

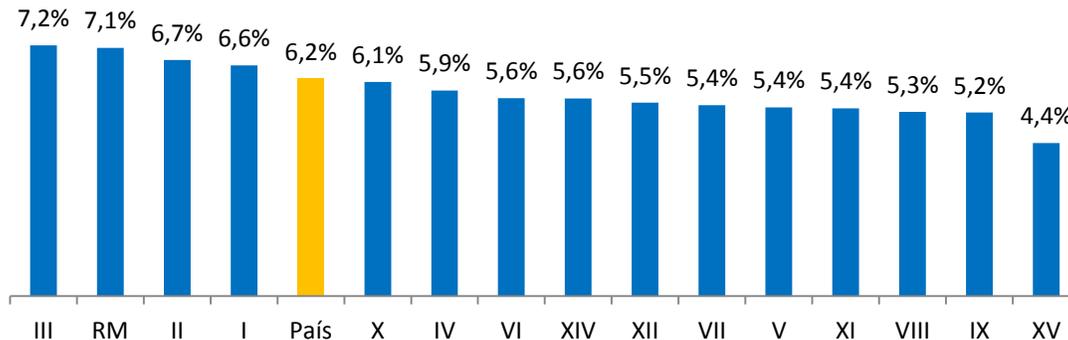
Hasta el momento, se han presentado las estadísticas de entrada y salida y las tasas de crecimiento y decrecimiento a nivel nacional, sin embargo la diversidad de

⁶ Ver anexo 2 para revisar resultados de las matrices de transición para los periodos 1995-2001 y 1999-2006 estimadas en Crespi (2003) y Benavente (2008) respectivamente.

realidades regionales también puede tener un impacto en la dinámica empresarial. Es más, se puede apreciar que ciertas regiones ofrecen un ambiente propicio para que un número creciente de empresas se establezcan y comiencen ahí sus negocios, mientras que en otras, se observa un menor dinamismo.

En primera instancia, si se analiza para el total de empresas, se aprecia que las regiones que tienen las mayores tasas de crecimiento (en el tamaño de las empresas según ventas) son la III Región de Atacama (7,2%), la Región Metropolitana (7,1%) y la II Región de Antofagasta (6,7%). Llama la atención que la I, II y III región están por encima del promedio nacional, mientras que la XV Región de Arica y Parinacota, que también pertenece al norte de nuestro país, sea la región que presenta la menor proporción de empresas que aumenta de tamaño en el periodo analizado (4,4%).

Gráfico 9: Proporción de empresas que aumenta de tamaño según región
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

En el siguiente cuadro se muestra el dispar desempeño entre las regiones del país:

Cuadro 9: Desempeño del total de empresas según región
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Región	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
I	6,6%	36,3%	16,1%	3,3%	50,8%
II	6,7%	37,7%	15,8%	4,0%	48,7%
III	7,2%	42,1%	16,6%	4,3%	43,8%
IV	5,9%	45,8%	18,1%	4,3%	41,5%
V	5,4%	42,1%	19,2%	5,8%	43,6%
VI	5,6%	47,0%	19,1%	5,7%	38,6%
VII	5,4%	48,2%	19,5%	6,6%	37,2%
VIII	5,3%	45,3%	20,6%	5,4%	40,7%
IX	5,2%	43,9%	19,3%	5,5%	42,5%
X	6,1%	45,0%	21,0%	5,4%	39,7%
XI	5,4%	44,7%	20,0%	4,8%	42,3%
XII	5,5%	43,1%	21,2%	5,2%	42,1%
RM	7,1%	39,1%	17,9%	6,3%	43,1%
XIV	5,6%	45,4%	18,7%	5,2%	40,8%
XV	4,4%	46,2%	18,7%	3,5%	44,0%
País	6,2%	42,2%	18,5%	5,8%	42,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Por ejemplo, se puede observar que mientras más de la mitad de las empresas en la I Región de Tarapacá que existía en el 2005 murió antes de que finalizara el periodo analizado, en la VI Región del Libertador General Bernardo O´Higgins tal porcentaje fue de 37,2%. Por otro lado, se observa que la zona central es la que concentra la mayor proporción de empresas que disminuye su tamaño respecto al total, aunque también es la zona donde hay menores tasas de muerte.

Por sector económico

Así como es necesario realizar un análisis a nivel regional de los diferentes patrones de conducta de las empresas, es fundamental hacer un análisis a nivel sectorial. Para esto, se consideraron los principales sectores clasificados según el código CIIU (Rev.3).

Para facilitar el análisis, se dejaron afuera ciertos sectores que tienen un comportamiento particular:

- Administración Pública y Defensa; planes de seguridad social, afiliación obligatoria (L)
- Enseñanza (M)
- Consejo de Administración de Edificios y Condominios (P)
- Organizaciones y Órganos Extraterritoriales (Q)

Se tomó esta decisión debido a que la dinámica de las empresas en estos sectores está determinada por factores distintos al resto de los sectores de servicios, por ende pueden distorsionar el análisis al constituir en muchos casos valores extremos en la distribución. Los 13 sectores incluidos representan en promedio un 84,5% del total de empresas para el periodo en análisis:

Cuadro 10: Sectores Económicos

(Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) Rev. 3)

A	Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura
B	Pesca
C	Explotación de Minas y Canteras
D	Industrias Manufactureras
E	Suministro de Electricidad, Gas y Agua
F	Construcción
G	Comercio; Rep. Vehículos Automotores/Enseres Domésticos
H	Hoteles y Restaurantes
I	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
J	Intermediación Financiera
K	Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
N	Servicios Sociales y de Salud
O	Otras Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

En primer lugar, destaca que varias empresas cambiaron de giro o rubro económico durante el periodo analizado. Por ejemplo, más de un quinto de las empresas que pertenecían al sector de Intermediación Financiera durante el 2005 se cambiaron de rubro en los años posteriores. Luego, en Pesca tal porcentaje es del 21,6% y en Transporte es de 18,9%. Por el contrario, en Agricultura, Hoteles y Restaurantes y Construcción son los sectores donde hay una menor proporción de empresas que se cambia de rubro.

Gráfico 10: Empresas que cambian de giro o rubro económico
(% de las empresas por sector en el 2005 que en el 2012 se cambió de rubro)



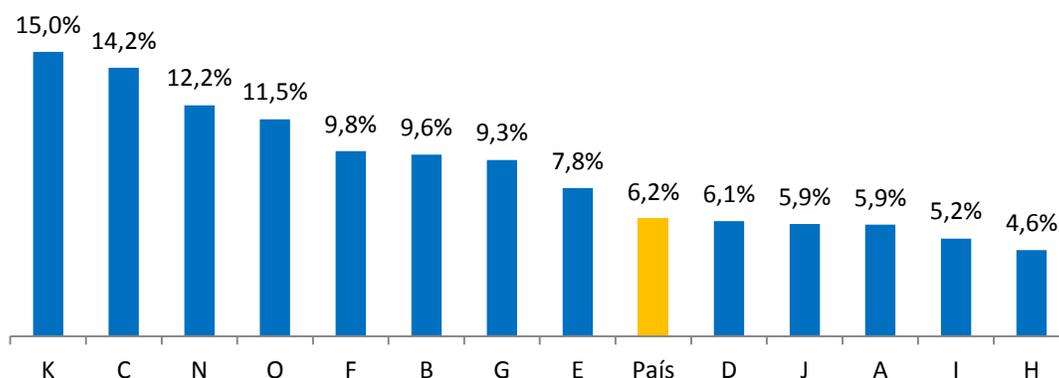
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Dado que no se cuenta con mayor información, no es posible determinar cuáles podrían ser las causas de la transición. Sin embargo, si se puede observar que un porcentaje significativo se traslada a un sector afín o similar al inicial, donde se podría suponer que las habilidades adquiridas serán utilizadas y aprovechadas en la otra actividad y que por lo tanto los costos de ajuste y aprendizaje serán menores.

Analizando ahora el desempeño de las empresas según sector, se pueden ver diferencias significativas tanto en el porcentaje que aumenta de tamaño o que en su defecto lo disminuye, así como en aquellas que mueren antes de cumplir los 7 años de vida. Al igual que en el caso de las regiones, se muestra la proporción de empresas que aumenta de tamaño según cada sector.

Tal como se observa en el gráfico siguiente, los sectores con mayores tasas de crecimiento de tamaño son Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (15,0%), Minería (14,2%) y Servicios Sociales y de Salud (12,2%). Por el contrario, llama la atención que sólo el 4,6% de las empresas pertenecientes al rubro hoteles y restaurantes que nacieron el 2006 aumentaron de tamaño al 2012.

Gráfico 11: Proporción de empresas que aumenta de tamaño según sector
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Por otro lado, los sectores con mayores tasas de muerte de empresas son Comercio (47,9%), Transporte (46,9%) y Hoteles y Restaurantes (46,4%), mientras que hay sectores donde la tasa de muerte es considerablemente menor como en Construcción (20,0%), Actividades Inmobiliarias y empresariales (22,5%) y Agricultura (29,0%). En general, se aprecia que donde la tasa de muerte es menor que en el resto, la tasa de empresas que disminuye su tamaño es menor. Es decir, la estrategia optada por las empresas es a reducir su producción con tal de ajustarse, y así sobrevivir.

En el cuadro que sigue, se presenta además el porcentaje que se mantiene en el mismo tamaño durante el periodo analizado, el que decrece y que se vuelve inactiva o sin ventas.

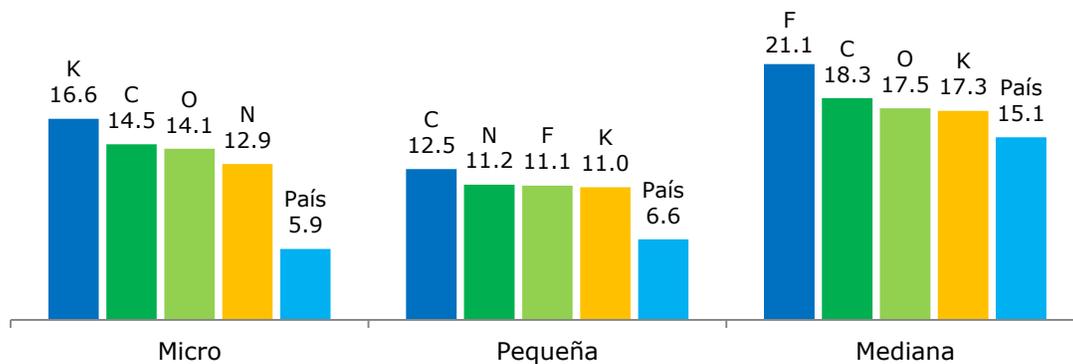
Cuadro 13: Desempeño del total de empresas según sector
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Sector	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
Agricultura	5,9%	51,8%	20,1%	9,6%	29,0%
Pesca	9,6%	41,7%	23,5%	7,3%	33,0%
Minería	14,2%	35,7%	19,2%	7,8%	35,8%
Manufactura	6,1%	43,4%	15,3%	4,2%	42,3%
Electricidad, Gas y Agua	7,8%	42,7%	15,5%	4,7%	40,6%
Construcción	9,8%	63,4%	12,4%	4,2%	20,0%
Comercio	9,3%	30,9%	19,3%	6,5%	47,9%
Hoteles y Restaurantes	4,6%	43,1%	17,8%	3,3%	46,4%
Transporte	5,2%	42,5%	13,5%	3,5%	46,9%
Int. Financiera	5,9%	38,6%	21,4%	9,1%	43,0%
Act. Inm. y Empresariales	15,0%	42,5%	23,9%	11,5%	22,5%
Ss. Sociales y de Salud	12,2%	43,0%	11,2%	8,0%	32,0%
Otras Act. de Servicios	11,5%	48,2%	16,5%	4,5%	31,0%
País	6,2%	42,2%	18,5%	5,8%	42,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Asimismo, se puede confirmar que en general son los mismos sectores los que presentan mayores tasas de crecimiento independiente del tamaño inicial de la empresa. En particular, hay 5 sectores que persistentemente muestran una proporción mayor de empresas que aumenta su tamaño: Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler (K); Minería (C); Otras Actividades de Servicios Comunitarias, Sociales y Personales (O); Servicios Sociales y de Salud (N) y Construcción (F).

Gráfico 12: Sectores con mayor proporción de empresas que crece
(%, según el estrato del 2005)

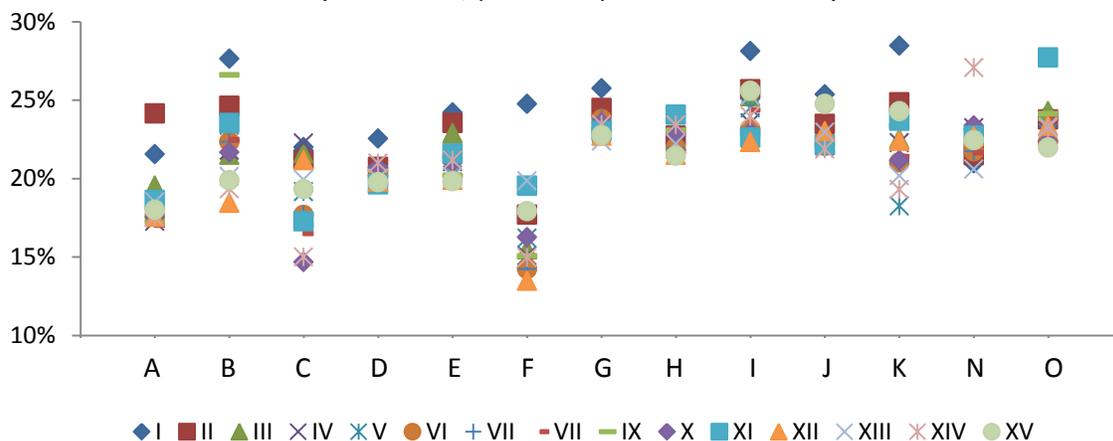


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Por región y sector económico

Por último, se muestra la dispersión que muestran las regiones en los diferentes sectores en relación al nacimiento de empresas. En relación a la tasa de creación, se puede ver que en algunos sectores el porcentaje de empresas que nace cada año es muy diferente entre regiones (como en Pesca y Construcción), y en otros donde es bastante similar, independiente de la región (como en Manufactura y Comercio).

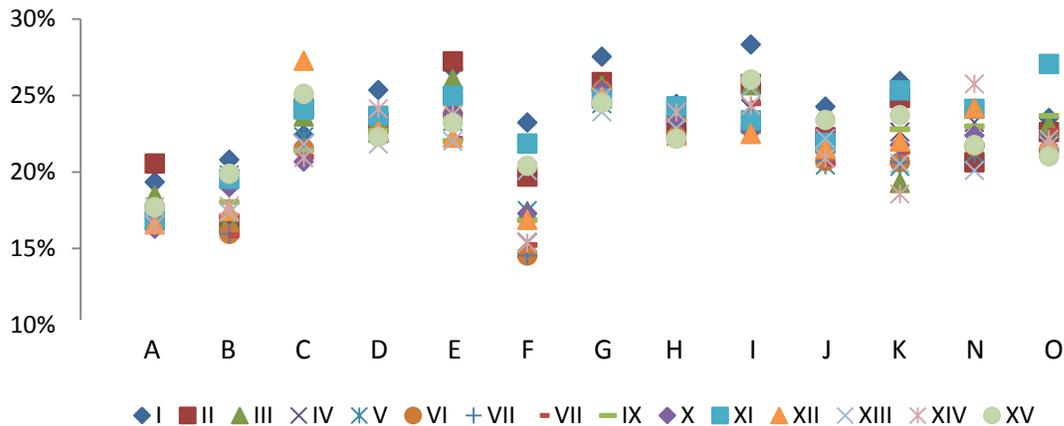
Gráfico 13: Tasa de nacimiento regional de empresas según sector económico
(% del total, promedio periodo 2005-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Por su parte, se puede ver que en el caso de las tasas de destrucción o muerte sucede algo similar.

Gráfico 14: Tasa de muerte regional de empresas según sector económico
(% del total, promedio periodo 2005-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

La información anterior, se puede ver de forma más detallada en los cuadros 18 y 19 que siguen. Cabe destacar, que se debe tener en consideración que tales cifras deben ser analizadas con precaución debido a que el número de empresas que nacen y mueren en los distintos sectores es muy reducido en algunas regiones, por lo que para tener una noción de los órdenes de magnitud de la dinámica sectorial en cada una de las regiones, se debe considerar tales salidas y entradas en valores absolutos.

Por lo demás, se debe considerar que hay sectores que son más dinámicos de forma intrínseca debido a su estructura de mercado, su nivel de producción óptima, sus niveles de innovación y tecnología, entre otros. Por otro lado, las diferencias regionales también pueden indicar otros factores que inciden en la creación y destrucción de empresas. Por ejemplo, en el caso de las actividades primarias, las regiones que tienen una mayor dotación de tales recursos naturales, estarán en una posición ventajosa respecto a otras que no los tienen, o también puede ocurrir que ciertas regiones carezcan del capital humano especializado requerido, con lo cual deberán incurrir en mayores costos para capacitar o subcontratar ciertas tareas en la cadena de producción. También los costos de transporte pueden ser una variable relevante en la competitividad relativa de las empresas.

Por último se debe destacar que en muchos sectores, las empresas inscriben su domicilio laboral e inician actividades en la Región Metropolitana, donde tienen la casa matriz, pero que producen en otras regiones. Por esta razón, las estadísticas estarán con cierto sesgo, si es que este fenómeno se da con mayor frecuencia en ciertos sectores o industrias.

Cuadro 18: Tasa de nacimiento regional de empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	6,5	5,9	5,3	4,1	4,2	5,5	4,3	4,1	4,4	4,4	4,1	3,9	5,1	4,3	5,8	4,6
B	5,2	5,5	3,5	3,9	6,2	9,9	4,1	4,8	9,0	7,8	8,1	6,2	7,2	5,4	5,1	6,3
C	12,8	13,7	15,6	16,4	11,2	9,1	8,2	11,7	7,8	6,9	9,2	15,8	11,0	8,3	11,2	12,8
D	14,1	11,5	10,6	11,0	10,5	11,2	10,0	10,4	10,8	13,0	11,4	10,6	9,6	12,4	10,6	10,3
E	17,8	17,8	15,4	13,6	11,4	13,9	11,8	11,7	10,3	14,2	14,8	12,2	11,0	12,7	12,4	11,8
F	12,4	8,1	4,4	3,2	5,0	2,9	2,8	5,2	4,2	5,6	11,3	4,9	10,0	3,6	8,3	5,9
G	17,1	15,0	14,9	14,9	13,4	14,7	15,5	14,2	13,7	15,2	14,9	14,1	13,2	14,3	12,5	13,9
H	14,1	12,1	11,5	11,5	11,7	11,8	11,4	11,6	12,7	13,2	14,6	10,7	11,8	13,4	10,7	11,9
I	19,9	17,5	16,7	14,4	14,8	12,9	14,6	15,1	13,2	13,8	14,0	13,0	16,5	14,4	17,2	15,4
J	15,3	12,7	12,3	11,6	10,2	11,8	11,8	10,9	12,7	12,4	13,2	12,8	12,4	11,7	14,4	12,0
K	19,9	17,3	13,0	14,2	9,0	11,4	11,7	12,7	14,4	12,5	14,7	13,8	11,8	9,6	15,7	11,7
N	11,7	10,7	12,0	14,3	11,8	12,6	11,8	12,3	13,8	14,9	13,0	13,3	10,7	19,1	13,2	11,9
O	15,6	14,9	14,8	13,5	13,2	13,3	14,7	13,2	14,4	12,6	19,7	13,4	13,5	13,5	12,0	13,6
Total	15,9	14,2	13,1	11,8	11,5	11,0	10,0	11,4	11,6	12,5	13,5	11,9	12,5	12,0	12,1	12,0

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII

Cuadro 19: Tasa de muerte regional de empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2005-2011)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	10,4	12,4	9,0	6,3	6,5	6,1	5,8	5,7	6,0	5,1	7,0	6,1	6,1	5,5	6,0	6,0
B	15,0	10,7	9,3	9,0	11,0	7,1	8,0	5,4	10,7	9,2	11,0	6,8	6,8	7,5	10,4	8,2
C	10,2	13,3	13,3	12,9	9,5	7,2	6,6	7,5	6,9	3,8	7,6	6,0	6,0	4,9	7,9	10,7
D	12,2	10,1	9,3	9,3	9,9	8,5	8,6	8,9	9,4	8,8	10,0	8,8	8,8	8,9	9,5	9,3
E	12,6	11,0	11,2	9,3	9,6	8,9	7,9	8,8	9,5	8,8	10,8	7,7	7,7	10,0	10,6	9,3
F	9,0	5,2	3,0	2,1	4,1	1,7	2,5	4,4	4,4	2,5	4,5	3,9	3,9	3,3	4,2	5,2
G	15,1	13,8	11,9	11,7	11,2	11,5	10,0	11,1	11,4	11,5	11,9	11,4	11,4	11,9	12,0	11,5
H	13,1	12,0	11,2	10,7	11,5	10,5	10,2	10,6	12,1	11,3	12,0	11,0	11,0	12,0	10,8	11,2
I	15,8	12,3	11,9	11,2	12,2	10,9	12,5	11,6	10,4	10,2	9,5	11,0	11,0	11,7	13,3	11,6
J	12,5	10,6	9,4	9,8	9,6	8,4	7,7	8,1	9,0	9,1	9,2	10,2	10,2	8,7	11,7	9,1
K	11,8	8,5	6,6	7,7	4,6	6,4	7,7	6,7	8,0	7,7	13,7	8,1	8,1	5,5	9,3	6,9
N	8,6	8,0	8,5	9,1	8,6	7,8	8,7	7,5	8,8	7,7	11,4	9,9	9,9	9,6	7,4	8,4
O	9,8	9,1	9,6	8,8	9,2	7,7	10,0	8,6	11,2	8,3	13,4	8,8	8,8	10,3	8,5	9,9
Total	13,8	12,3	11,4	10,4	10,7	9,3	8,8	9,7	10,5	10,0	11,0	10,4	10,5	10,2	11,0	10,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SII

5. Comentarios finales

El presente estudio tuvo como principal objetivo entregar información actualizada sobre la dinámica empresarial en nuestro país, incluyendo las tasas de creación y destrucción, las tasas de crecimiento y otras variables relevantes para la comprensión más acabada de nuestra matriz productiva. En términos generales, se puede concluir que la situación de las pymes no es tan grave como se suele presentar en los medios, lo cual se encuentra en línea con lo encontrado por los estudios anteriores (Crespi, 2003 y Benavente, 2008). El llamado, por lo tanto, es a evitar caer en un discurso de políticas asistencialistas, sino que enfocarse en aquellas que establezcan las reglas del juego de forma clara, que entreguen las condiciones necesarias para sobrevivir o reasignarse hacia actividades más productivas y los incentivos adecuados para crecer y desarrollarse.

Dentro de las principales conclusiones del estudio es que efectivamente existe una correlación positiva entre el crecimiento y la supervivencia de las empresas con la escala de las mismas. Es decir, las empresas que crecen y sobreviven son en general las que pertenecen a estratos de mayor tamaño. Por otro lado, es un hecho ya conocido la alta presencia de empresas de menor tamaño (micro, pequeñas y medianas) en la mayoría de los sectores productivos y regiones. Por su parte, se observa que casi la totalidad de empresas nacen en los estratos de menor escala, y que un alto porcentaje no logra sobrevivir, siendo una posible causante el hecho que las nuevas empresas se enfrentan a una incertidumbre adicional a las incumbentes. En particular, las nuevas empresas no conocen a priori cuán competentes son en términos de sus habilidades de organización y administración, además de la calidad y productividad de su fuerza de trabajo, lo cual las pone en desventaja a las empresas que ya tienen trayectoria y que conocen mejor cuáles son sus fortalezas y debilidades. En definitiva, las entrantes no conocen completamente sus capacidades y competencias, que posteriormente serán claves para alcanzar el éxito.

Tal como se ha demostrado extensamente en la literatura, existen diversas barreras a la entrada y limitaciones al posterior crecimiento que podrían explicar la gran heterogeneidad en el desempeño de las empresas. En primer lugar, las economías de escala pueden actuar como una barrera de entrada para las nuevas empresas. Esto se ve de forma más clara cuando se analiza a nivel sectorial, debido a que existen sectores donde el nivel de escala óptimo para operar es pequeño y en otros donde sólo empresas de gran tamaño son las más eficientes debido a los altos costos fijos y por tanto las que tienden a sobrevivir. También la falta de acceso al financiamiento y las peores condiciones otorgadas a las empresas más pequeñas es una de las barreras más conocidas para poder emprender y luego expandirse⁷. Las menores garantías, la falta de historial crediticio, el mayor riesgo lleva muchas veces a que las empresas

⁷ Para una mayor profundización en el tema, se recomienda revisar la evidencia encontrada a raíz de los resultados de la Tercera Encuesta de Microemprendimiento, en especial el boletín "Acceso a financiamiento en los Emprendimientos" (Enero 2014), el cual se puede descargar en el siguiente link del ministerio: <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/03/Boletin-EME-3-Acceso-a-financiamiento.pdf>

más pequeñas se marginen del mercado financiero y deban acudir a otras fuentes de financiamiento más costosas. Por otro lado, la concentración de mercado, también puede afectar la dinámica de una industria, debido a que las empresas existentes pueden implementar estrategias discriminatorias que dificulten la entrada de nuevos competidores. Adicionalmente, existen trabas regulatorias que incrementan considerablemente los costos para las empresas más pequeñas y las pone en desventaja respecto al resto de las empresas. Si bien, la entrada y salida de empresas es un proceso natural y la alta tasa de muerte, especialmente de las microempresas, es un fenómeno que no sólo ocurre en Chile sino que también lo hace en países emergentes y desarrollados, sí hay ciertas medidas que se pueden implementar para que buenos proyectos se puedan consolidar y crecer y no quedarse en el camino por problemas exógenos.

La Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento (PIC) tiene una sección completa destinada al Financiamiento y Apoyo a la Gestión de las Pymes. Entre las 8 medidas de esta sección destaca la Capitalización del BancoEstado y del FOGAPE (Fondo de Garantía para los Pequeños Empresarios) que tiene como objetivo otorgar un mayor acceso al crédito y ampliar la gama de servicios financieros de las empresas de menor tamaño, para que así cuenten con el capital de trabajo necesario y se puedan consolidar y crecer con tal de alcanzar su potencial. Esto, porque el sistema bancario y las instituciones financieras en general, otorgan créditos a las empresas que son solventes, que presentan proyectos rentables y que por lo demás, cuentan con un mínimo de historial, lo cual puede ser una barrera para los nuevos emprendimientos. El objetivo principal es seguir avanzando en el perfeccionamiento de los diferentes instrumentos financieros disponibles y en garantizar una mayor bancarización de las empresas, puesto que muchas de ellas quedan marginadas del sistema financiero.

Por otro lado, se creará una red de 50 Centros de Desarrollo Empresarial para apoyar la gestión de las empresas de menor tamaño en sus planes de negocios, ayudándolos en el diagnóstico, estrategia y acciones de acompañamiento. Asimismo, se incluyen 7 medidas sobre Emprendimiento e Innovación, donde destaca el apoyo al emprendimiento en sus primeras etapas de vida y al capital de riesgo a través de diferentes programas de CORFO, debido a los múltiples desafíos que tienen los emprendedores al comenzar su negocio.

Quizás, incluso más relevante que lo anterior son las medidas destinadas a disminuir la burocracia que deben enfrentar las empresas, rebajar el costo de hacer negocios y adecuar las regulaciones tanto laborales, ambientales, sanitarias, entre otras, que ponen a las empresas de menor tamaño en desventaja respecto a las empresas más grandes. Las diferentes regulaciones muchas veces actúan como trabas para que las pymes puedan experimentar, aprender, adecuarse y consolidarse en un mundo cada vez más dinámico. Si bien, en la Ley 20.416 (Estatuto Pyme) se induce en el artículo quinto al regulador a incorporar un análisis de costo-efectividad respecto a las empresas de menor tamaño si es que éstas son afectadas por la nueva regulación, las conclusiones no son vinculantes para el resto del proceso regulatorio, y no se ha

producido el cambio cultural esperado. Por esta razón, se ha constatado que la regulación actual no aborda de forma apropiada en su diseño las diferencias existentes entre las empresas grandes y las de menor tamaño, lo que deriva en un exceso de carga regulatoria para las empresas más pequeñas. Esto a su vez, puede llevar a que más empresas pequeñas tengan que dejar de funcionar ya que no son capaces de cumplir con la normativa vigente, o quedarán estancadas y no podrán crecer. La medida 33 de la Agenda de Productividad, Innovación y Crecimiento apunta precisamente a crear una institucionalidad que vele por la coherencia y eficiencia regulatoria con el objetivo de lograr la eficiencia de nuestro marco legal y normativo lo que necesariamente redundará en aumentar la productividad de nuestra economía, dar las oportunidades y condiciones para que las empresas de menor tamaño puedan sacar su máximo potencial, y permitir una mayor diversificación y generación de valor agregado en nuestra economía.

Bibliografía

Aghion, Philippe y Howitt, Peter (1992): "A Model of Growth through Creative Destruction", *Econometrica*, Econometric Society, vol. 60(2), pp 323-51.

Aghion, Philippe, Fally, Thibault y Scarpetta, Stefano (2007): "Credit Constraints as a Barrier to the Entry and Post-Entry Growth of Firms". *Economic Policy*, Vol. 22, No. 52, pp. 731-779.

Baily, Martin Neil, Charles Hulten y David Campbell (1992): "Productivity Dynamics in Manufacturing Plants", *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, pp 187-267.

Barba, Giorgio, Navaretti, Davide Castellani y Fabio Pieri (2012): "Age and firm growth. Evidence from three European countries", Working Papers 1217, Department of Applied Economics II, Universidad de Valencia.

Bartelsman Eric J., John Haltiwanger y Stefano Scarpetta (2004): "Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries," *Tinbergen Institute Discussion Papers*, Tinbergen Institute.

Bartelsman Eric J. y Mark Doms (2000): "Understanding productivity: lessons from longitudinal microdata," *Finance and Economics Discussion Series 2000-19*, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.).

Benavente J.M. (2008): "Dinámica Empresarial Chilena. 1999-2006". Ministerio de Economía, INTELIS, FUNDES y Foro Pro Innovación. Santiago.

Caves, Richard E. (1998): "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms", || *Journal of Economic Literature*.

Cincera Michele y Olivia Galgau (2005): "Impact of Market Entry and Exit on EU Productivity and Growth Performance", Industrial Organization 0503013, EconWPA.

Coucke, K., Pennings, E. y Sleuwaegen, L. (2007): "Employee Layoff under Different Modes of Restructuring: Exit, Downsizing or Relocation", Industrial and Corporate Change, 16 (2), pp 161-182.

Crespi, G (2003): "PYME en Chile: nace, crece y... muere. Análisis de su desarrollo en los últimos siete años". FUNDES Chile.

Ericson, Richard y Pakes, Ariel (1995): "Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work," Review of Economic Studies, Wiley Blackwell, vol. 62(1), pp 53-82.

Foster Lucia, John Haltiwanger y Chad Syverson (2005): "Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on Productivity or Profitability?," Working Papers 05-11, Center for Economic Studies, U.S. Census Bureau.

Geroski, Paul A. (1995), "What Do We Know About Entry," International Journal of Industrial Organization, 13(4), December; Griffith, Haskel y Neely, 2006;

Grossman, Gene M y Helpman, Elhanan (1991): "Endogenous Product Cycles," Economic Journal, Royal Economic Society, vol. 101(408), pp 1214-29

Hopenhayn, Hugo A (1992): "Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium," Econometrica, Econometric Society, vol. 60(5), pp 1127-50.

Jovanovic, Boyan (1982): "Selection and the Evolution of Industry," Econometrica, Econometric Society, vol. 50(3), pp 649-70,

Klepper, Steven (1996): "Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle," American Economic Review, American Economic Association, vol. 86(3), pp 562-83.

Schiffbauer Marc y Sandra Ospina (2010): "Competition and Firm Productivity," IMF Working Papers 10/67, International Monetary Fund.

Rajan Raghuram G. y Luigi Zingales (1998): "Financial Dependence and Growth," NBER Working Papers 5758, National Bureau of Economic Research, Inc.

Syverson, Chad (2011): "What Determines Productivity?," Journal of Economic Literature, American Economic Association, vol. 49(2), pp 326-65.

Anexo 1: Distribución anual de las empresas

A continuación se muestra la distribución anual del número de empresas según tamaño, región y sector, además de presentar las tasas de nacimiento y muerte anual según tamaño.

Cuadro A1.1: Distribución anual del número de empresas

(Nº, Periodo 2005-2012)

Tamaño	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inactiva	116.891	121.148	123.107	123.524	135.505	135.480	137.281	141.936
Microempresa	600.510	608.876	610.230	615.290	615.788	618.504	627.998	637.111
Pequeña	119.579	125.405	131.916	137.089	137.993	149.396	161.225	171.237
Mediana	17.407	18.309	19.581	20.667	20.264	22.206	23.994	25.737
Grande	8.727	9.454	10.209	10.502	10.249	11.216	12.149	12.724
Total	863.114	883.192	895.043	907.072	919.799	936.802	962.647	988.745

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A1.2: Distribución anual del número de empresas

(%, Periodo 2005-2012)

Tamaño	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inactiva	13,5%	13,7%	13,8%	13,6%	14,7%	14,5%	14,3%	14,4%
Microempresa	69,6%	68,9%	68,2%	67,8%	66,9%	66,0%	65,2%	64,4%
Pequeña	13,9%	14,2%	14,7%	15,1%	15,0%	15,9%	16,7%	17,3%
Mediana	2,0%	2,1%	2,2%	2,3%	2,2%	2,4%	2,5%	2,6%
Grande	1,0%	1,1%	1,1%	1,2%	1,1%	1,2%	1,3%	1,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A1.3: Distribución anual del número de empresas según región

(Periodo 2005-2012)

Región	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Total
I	1,7%	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%
II	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%	2,9%	2,8%
III	1,5%	1,5%	1,6%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
IV	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,8%	3,7%	3,8%
V	10,6%	10,5%	10,4%	10,3%	10,2%	10,1%	10,1%	10,0%	10,3%
VI	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%
VII	7,0%	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%	6,8%	6,8%	6,7%	6,9%
VIII	10,4%	10,4%	10,4%	10,4%	10,3%	10,3%	10,3%	10,3%	10,4%
IX	5,0%	5,0%	5,0%	4,9%	4,9%	4,8%	4,8%	4,8%	4,9%
X	4,8%	4,8%	4,8%	4,9%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	4,9%
XI	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
XII	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%	1,2%
XIII	41,7%	41,8%	41,8%	41,9%	42,1%	42,2%	42,4%	42,6%	42,1%
XIV	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%
XV	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,4%	1,5%	1,5%	1,4%	1,5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A1.4: Distribución anual del número de empresas según sector
(Periodo 2005-2012)

Sector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Promedio
A	11,5%	10,8%	10,5%	10,1%	9,7%	9,3%	9,0%	8,7%	9,9%
B	0,6%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%
C	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%
D	4,9%	5,0%	5,2%	5,2%	5,3%	5,4%	5,4%	5,6%	5,2%
E	2,7%	2,8%	3,1%	3,2%	3,3%	3,4%	3,4%	3,6%	3,2%
F	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
G	6,0%	6,2%	6,5%	6,6%	6,7%	6,9%	7,1%	7,5%	6,7%
H	36,7%	36,6%	37,6%	37,0%	36,7%	36,4%	36,0%	35,6%	36,6%
I	3,9%	4,0%	4,2%	4,3%	4,4%	4,4%	4,5%	4,5%	4,3%
J	10,5%	10,5%	10,7%	10,8%	10,0%	9,9%	9,9%	9,9%	10,3%
K	3,5%	3,7%	3,8%	4,1%	4,3%	4,5%	4,7%	5,1%	4,2%
L	10,3%	10,7%	9,8%	10,0%	10,2%	10,3%	10,6%	10,4%	10,3%
M	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
N	0,9%	0,9%	0,9%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,1%	1,0%
O	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	2,0%	1,9%	1,9%
P	5,7%	5,4%	4,3%	4,2%	5,0%	5,0%	4,9%	4,6%	4,9%
Q	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
R	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
S	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A1.5: Tasa de nacimiento y muerte anual según tamaño
(Periodo 2005-2012)

Tamaño	Estado	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Inactivas	Nacen	n.a.	16,4%	14,0%	13,6%	13,2%	13,5%	14,3%	14,9%
	Mueren	20,2%	20,3%	21,3%	20,2%	20,2%	20,8%	22,6%	n.a.
Micro	Nacen	n.a.	15,8%	14,5%	13,8%	13,7%	13,4%	13,9%	13,8%
	Mueren	10,2%	10,4%	10,5%	10,9%	10,5%	10,6%	11,6%	n.a.
Pequeñas	Nacen	n.a.	4,5%	4,5%	4,0%	3,8%	4,0%	4,2%	4,4%
	Mueren	1,6%	1,6%	1,6%	1,7%	1,6%	1,6%	2,1%	n.a.
Medianas	Nacen	n.a.	2,3%	2,1%	2,0%	1,7%	1,7%	1,8%	1,9%
	Mueren	0,7%	0,8%	0,9%	0,9%	0,8%	0,8%	1,3%	n.a.
Grandes	Nacen	n.a.	1,6%	1,3%	1,5%	1,1%	1,2%	1,3%	1,3%
	Mueren	0,6%	0,9%	0,8%	0,8%	0,8%	0,9%	1,3%	n.a.
Total	Nacen	n.a.	13,9%	12,6%	11,9%	11,7%	11,5%	11,9%	11,9%
	Mueren	10,0%	10,2%	10,4%	10,5%	10,3%	10,3%	11,2%	n.a.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Anexo 2: Matrices de transición para 1995-2001 y 1999-2006

En nuestro país existen dos estudios anteriores que han estimado las matrices de transición de tamaño para los diferentes sectores y regiones: Crespi (2003) y Benavente (2008).

En el primer estudio, destacan que la tasa de éxito (aquellas empresas que sobreviven y pasan a un estrato de tamaño superior) de las microempresas es de sólo un 4,2% del total, en las pequeñas 5,2% y en las medianas 10,7%. Respecto al porcentaje de empresas que permanecen en el mismo estrato, se encontró que en las microempresas es un 40,8%, en las pequeñas un 39,2%, en las medianas un 37,3% y en las grandes un 59,6%. Por su parte, la tasa de decrecimiento es de 32,3% en las pequeñas, 35,8% en las medianas y 27,1% en las grandes, mientras que el porcentaje que se vuelve inactiva es 14,7% en el caso de las microempresas, 10,6% en las pequeñas, 6,0% en las medianas y sólo 3,3% en las grandes. Por otro lado, respecto a las empresas que nacieron entre 1995 y 2001, un 34,9% lo hizo como empresa inactiva, un 53,7% como microempresa, un 9,7% como pequeña, un 1,2% como mediana y sólo un 0,4% como grande. Respecto a las que mueren por estrato, se tiene que la tasa de muerte es de 40,3% en las microempresas, 23,3% en las pequeñas, 16,2% en las medianas y 13,3% en las grandes. Es decir, la tasa de muerte de las microempresas es 3 veces mayor a la de las empresas grandes.

Cuadro A2.1: Matriz de transición para las empresas chilenas
(Periodo 1995-2001)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2001						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 1995	Inactiva	35,5%	14,7%	3,4%	0,6%	0,3%	45,6%	100,0%
	Micro	14,7%	40,8%	4,0%	0,2%	0,0%	40,3%	100,0%
	Pequeña	10,6%	21,7%	39,2%	4,6%	0,6%	23,3%	100,0%
	Mediana	6,0%	8,2%	21,6%	37,3%	10,7%	16,2%	100,0%
	Grande	3,3%	5,0%	6,7%	12,1%	59,6%	13,3%	100,0%
	Nace	34,9%	53,7%	9,7%	1,2%	0,4%	0,0%	100,0%

Fuente: Crespi (2003)

De forma adicional, en el estudio ajustan por efectos sectoriales y regionales con lo cual se generan algunas variaciones, sin embargo, los cambios son de segundo orden de magnitud, por lo cual se corroboran los primeros resultados encontrados.

En Benavente (2008), se replica el trabajo de Crespi (2003) utilizando datos para los años comprendidos entre 1999 y 2006. En este caso, la tasa de éxito de las microempresas es de 4,7%, 6,0% en las pequeñas y 15,2% en las medianas. Es decir, crecen levemente respecto al estudio anterior, especialmente para el caso de las medianas. Por el contrario, el porcentaje que se mantiene en el mismo estrato entre el año 1999 y 2006 es levemente menor en todos los estratos: 41,8% para el caso de las

microempresas, 40,4% para las pequeñas, 34,1% para las medianas y 59,8% para las grandes.

Donde sí existe una diferencia significativa es en el porcentaje de empresas que disminuyen su tamaño: 19,6% en las pequeñas, 23,7% en las medianas y 19,8% en las grandes. Asimismo, la dispersión en los porcentajes de empresas que se vuelven inactivas por estrato es menor en este estudio: 6,3% en el caso de las microempresas, 7,1% en las pequeñas, 7,4% en las medianas y 5,0% en las grandes.

Otra diferencia relevante con el estudio anterior se observa en el porcentaje de empresas que nace como inactiva y microempresa. En este caso, dichos porcentajes son 17,2% y 69,4%, mientras que en el estudio previo eran 34,9% y 53,7% respectivamente. Es decir, más empresas en términos relativos están naciendo como microempresa, en vez de permanecer como inactivas tras iniciar actividades. En relación a la tasa de muerte, el mayor aumento se encuentra en las inactivas, ya que en este caso dos tercios de las empresas que eran inactivas durante 1999 ya no existían en el 2006.

Por último, para controlar por caídas o aumentos del PIB, separan la muestra en dos periodos: 1999-2002 y 2003-2006. Sin embargo, no se advierten grandes diferencias, por lo que se podría inferir que si bien la actividad económica tiene efecto en la magnitud de las tasas de creación y crecimiento, ésta no altera el desempeño relativo de las empresas de manera significativa.

Cuadro A2.2: Matriz de transición para las empresas chilenas
(Periodo 1999-2006)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2006						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 1999	Inactiva	17,1%	14,1%	1,9%	0,3%	0,2%	66,4%	100,0%
	Micro	6,3%	41,8%	4,5%	0,2%	0,1%	47,3%	100,0%
	Pequeña	7,1%	19,6%	40,4%	5,3%	0,7%	26,9%	100,0%
	Mediana	7,4%	7,6%	16,1%	34,1%	15,2%	19,7%	100,0%
	Grande	5,0%	4,6%	5,7%	9,6%	59,8%	15,5%	100,0%
	Nace	17,2%	69,4%	11,6%	1,4%	0,5%	0,0%	100,0%

Fuente: Benavente (2008)

En conclusión, el estudio de Benavente señala que se perciben avances en la dinámica empresarial, destacando el hecho que las empresas de menor tamaño han incrementado la probabilidad de aumentar su escala productiva respecto a años precedentes. A continuación, se presenta una segunda actualización al estudio de Crespi, con tal de identificar si es que los cambios presenciados en el estudio de Benavente son de carácter permanente o si se ha revertido la tendencia.

Anexo 3: Matrices de transición de tamaño para cada región

A continuación se presentan las matrices de transición según tamaño para aquellas empresas que existían en el año 2005 para cada una de las regiones del país. A partir de estas matrices se puede analizar si es que existen diferencias significativas en la dinámica empresarial regional.

Cuadro A3.1: I Región de Tarapacá

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	14,6%	10,6%	2,7%	0,9%	0,8%	70,5%	100,0%
	Micro	2,8%	35,5%	5,5%	0,2%	0,1%	55,9%	100,0%
	Pequeña	4,8%	12,9%	39,2%	8,2%	1,1%	33,9%	100,0%
	Mediana	8,1%	4,7%	16,9%	35,9%	14,2%	20,1%	100,0%
	Grande	3,4%	3,0%	10,3%	18,5%	49,4%	15,5%	100,0%
	Total	4,4%	28,8%	10,1%	2,7%	1,5%	52,6%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.2: II Región de Antofagasta

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	22,1%	11,3%	2,5%	0,4%	0,0%	63,6%	100,0%
	Micro	4,0%	36,1%	6,0%	0,3%	0,0%	53,6%	100,0%
	Pequeña	4,5%	15,4%	44,5%	7,2%	0,7%	27,7%	100,0%
	Mediana	3,9%	4,6%	15,7%	39,4%	14,7%	21,6%	100,0%
	Grande	1,2%	3,1%	6,7%	3,7%	66,9%	18,4%	100,0%
	Total	6,1%	29,7%	11,1%	1,9%	0,8%	50,4%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.3: III Región de Atacama

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	23,0%	15,1%	2,8%	0,5%	0,3%	58,3%	100,0%
	Micro	4,2%	41,2%	6,5%	0,3%	0,0%	47,8%	100,0%
	Pequeña	4,9%	15,4%	47,1%	7,0%	1,1%	24,5%	100,0%
	Mediana	4,9%	8,5%	16,5%	36,6%	18,9%	14,6%	100,0%
	Grande	0,0%	1,8%	7,3%	18,2%	65,5%	7,3%	100,0%
	Total	7,0%	33,7%	11,1%	1,7%	0,7%	45,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.4: IV Región de Coquimbo

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	20,1%	14,3%	2,3%	0,2%	0,1%	63,0%	100,0%
	Micro	4,2%	45,5%	5,5%	0,1%	0,0%	44,6%	100,0%
	Pequeña	4,9%	17,4%	47,8%	5,9%	0,6%	23,4%	100,0%
	Mediana	5,1%	6,3%	16,8%	41,4%	16,1%	14,4%	100,0%
	Grande	2,6%	3,5%	5,3%	12,3%	66,7%	9,6%	100,0%
	Total	6,2%	38,1%	9,7%	1,3%	0,5%	44,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.5: V Región de Valparaíso

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	23,1%	12,5%	2,4%	0,3%	0,1%	61,4%	100,0%
	Micro	5,8%	41,1%	5,0%	0,2%	0,0%	47,9%	100,0%
	Pequeña	5,8%	18,2%	47,4%	4,9%	0,6%	23,0%	100,0%
	Mediana	5,0%	6,2%	19,6%	43,6%	13,0%	12,7%	100,0%
	Grande	4,0%	4,9%	6,2%	14,2%	63,4%	7,3%	100,0%
	Total	8,1%	33,7%	10,1%	1,5%	0,6%	46,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.6: VI Región del Lib. Bdo O´Higgins

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	21,4%	14,1%	2,8%	0,3%	0,1%	61,3%	100,0%
	Micro	5,7%	46,4%	5,5%	0,1%	0,0%	42,2%	100,0%
	Pequeña	5,8%	18,2%	50,7%	4,3%	0,4%	20,5%	100,0%
	Mediana	5,9%	7,3%	18,2%	41,9%	13,4%	13,2%	100,0%
	Grande	5,4%	2,3%	6,3%	14,0%	65,8%	6,3%	100,0%
	Total	7,6%	38,4%	10,8%	1,3%	0,6%	41,3%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.7: VII Región del Maule

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	21,2%	14,7%	1,9%	0,3%	0,1%	61,8%	100,0%
	Micro	6,6%	48,1%	5,2%	0,1%	0,0%	40,0%	100,0%
	Pequeña	6,3%	19,0%	48,6%	5,4%	0,4%	20,4%	100,0%
	Mediana	5,7%	7,1%	17,8%	41,6%	13,6%	14,1%	100,0%
	Grande	8,0%	4,8%	5,9%	10,1%	64,4%	6,9%	100,0%
	Total	8,5%	40,2%	9,3%	1,1%	0,4%	40,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.8: VIII Región del Bío-bío

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	23,0%	13,6%	1,9%	0,3%	0,1%	61,1%	100,0%
	Micro	5,4%	45,1%	4,9%	0,1%	0,0%	44,4%	100,0%
	Pequeña	5,5%	19,6%	46,2%	4,9%	0,5%	23,3%	100,0%
	Mediana	5,4%	9,1%	18,5%	40,2%	12,7%	14,2%	100,0%
	Grande	3,3%	7,5%	5,9%	11,5%	59,7%	12,1%	100,0%
	Total	7,6%	37,2%	9,9%	1,4%	0,6%	43,3%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.9: IX Región de la Araucanía

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	19,6%	12,8%	2,1%	0,2%	0,1%	65,3%	100,0%
	Micro	5,5%	43,4%	5,0%	0,1%	0,0%	46,0%	100,0%
	Pequeña	5,6%	19,1%	46,7%	5,0%	0,4%	23,2%	100,0%
	Mediana	5,1%	7,7%	13,9%	45,6%	13,0%	14,7%	100,0%
	Grande	6,8%	3,4%	6,1%	8,2%	67,3%	8,2%	100,0%
	Total	7,4%	36,1%	9,3%	1,2%	0,4%	45,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.10: X Región de los Lagos

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	19,1%	13,6%	2,4%	0,2%	0,1%	64,5%	100,0%
	Micro	5,3%	44,8%	5,9%	0,1%	0,0%	43,8%	100,0%
	Pequeña	6,1%	20,2%	46,2%	4,9%	0,4%	22,2%	100,0%
	Mediana	4,7%	8,4%	16,8%	42,2%	14,7%	13,2%	100,0%
	Grande	3,8%	7,3%	9,5%	10,3%	56,5%	12,6%	100,0%
	Total	7,1%	36,8%	11,2%	1,5%	0,7%	42,7%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.11: XI Región de Aysén

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	18,6%	13,4%	2,0%	0,3%	0,1%	65,6%	100,0%
	Micro	4,7%	43,9%	5,1%	0,2%	0,0%	46,0%	100,0%
	Pequeña	5,1%	19,4%	48,9%	4,3%	0,6%	21,8%	100,0%
	Mediana	7,8%	12,5%	10,9%	48,4%	10,9%	9,4%	100,0%
	Grande	7,7%	3,8%	3,8%	19,2%	53,8%	11,5%	100,0%
	Total	6,4%	37,1%	9,8%	1,3%	0,4%	45,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.12: XII Región de Magallanes

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	18,6%	12,8%	2,4%	0,5%	0,3%	65,4%	100,0%
	Micro	5,1%	41,8%	5,3%	0,1%	0,0%	47,7%	100,0%
	Pequeña	5,6%	20,0%	49,3%	4,5%	0,5%	20,1%	100,0%
	Mediana	5,5%	7,7%	21,0%	36,5%	13,3%	16,0%	100,0%
	Grande	1,3%	6,4%	3,8%	15,4%	64,1%	9,0%	100,0%
	Total	6,7%	34,3%	11,7%	1,6%	0,8%	44,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.13: Región Metropolitana

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	24,5%	10,0%	3,5%	0,7%	0,4%	61,0%	100,0%
	Micro	6,3%	37,4%	6,1%	0,3%	0,1%	49,8%	100,0%
	Pequeña	6,9%	17,1%	43,5%	6,6%	0,9%	25,0%	100,0%
	Mediana	6,2%	6,4%	16,0%	38,4%	16,0%	16,9%	100,0%
	Grande	4,0%	4,4%	5,1%	8,1%	64,5%	14,0%	100,0%
	Total	9,0%	28,6%	12,2%	2,7%	1,8%	45,7%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.14: XIV Región de los Ríos

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	17,1%	14,8%	2,4%	0,2%	0,1%	65,4%	100,0%
	Micro	5,3%	44,7%	5,3%	0,1%	0,0%	44,6%	100,0%
	Pequeña	5,0%	17,8%	49,2%	5,9%	0,6%	21,6%	100,0%
	Mediana	5,2%	5,7%	21,9%	41,9%	12,9%	12,4%	100,0%
	Grande	2,8%	8,3%	1,4%	9,7%	61,1%	16,7%	100,0%
	Total	6,7%	37,1%	10,4%	1,4%	0,5%	43,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A3.14: XV Región de Arica y Parinacota

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	17,6%	13,4%	2,0%	0,0%	0,0%	67,1%	100,0%
	Micro	3,3%	46,0%	4,2%	0,1%	0,0%	46,5%	100,0%
	Pequeña	5,5%	17,4%	48,3%	4,2%	0,3%	24,3%	100,0%
	Mediana	7,0%	7,0%	23,0%	41,0%	11,0%	11,0%	100,0%
	Grande	2,8%	2,8%	5,6%	19,4%	58,3%	11,1%	100,0%
	Total	4,8%	40,0%	7,9%	0,8%	0,3%	46,2%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Anexo 4: Matrices de transición de tamaño para cada sector

A continuación se presentan las matrices de transición según tamaño para aquellas empresas que existían en el año 2005 para cada uno de los sectores económicos del país. A partir de estas matrices se puede analizar si es que existen diferencias significativas en la dinámica empresarial intersectorial.

Cuadro A4.1: Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura (A)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	23,3%	14,1%	2,4%	0,2%	0,0%	60,0%	100,0%
	Micro	10,3%	52,0%	5,8%	0,1%	0,0%	31,8%	100,0%
	Pequeña	6,7%	19,5%	51,0%	4,8%	0,3%	17,7%	100,0%
	Mediana	5,6%	6,3%	19,3%	44,1%	13,4%	11,3%	100,0%
	Grande	5,5%	2,8%	5,8%	14,1%	60,7%	11,1%	100,0%
	Total	11,8%	40,6%	11,7%	1,4%	0,5%	34,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.2: Pesca (B)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	17,9%	4,7%	1,3%	0,2%	0,1%	75,8%	100,0%
	Micro	7,3%	38,8%	11,5%	0,4%	0,2%	41,9%	100,0%
	Pequeña	7,9%	21,3%	48,3%	3,3%	0,9%	18,4%	100,0%
	Mediana	7,1%	11,6%	30,4%	25,9%	10,7%	14,3%	100,0%
	Grande	2,5%	5,0%	3,8%	11,3%	61,3%	16,3%	100,0%
	Total	12,0%	19,6%	13,4%	1,6%	1,5%	51,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.3: Explotación de Minas y Canteras (C)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	22,6%	13,0%	4,4%	0,3%	0,7%	59,0%	100,0%
	Micro	8,0%	33,5%	13,4%	0,6%	0,4%	44,0%	100,0%
	Pequeña	7,8%	17,2%	36,5%	10,0%	2,4%	26,0%	100,0%
	Mediana	7,9%	5,8%	22,0%	30,9%	18,3%	15,2%	100,0%
	Grande	3,7%	5,2%	6,0%	7,5%	67,9%	9,7%	100,0%
	Total	10,7%	23,5%	16,7%	4,4%	4,3%	40,4%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.4: Industrias Manufactureras (D)
(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	17,0%	8,0%	2,1%	0,4%	0,2%	72,3%	100,0%
	Micro	3,8%	41,0%	5,5%	0,2%	0,1%	49,4%	100,0%
	Pequeña	5,5%	15,0%	46,4%	5,5%	0,4%	27,1%	100,0%
	Mediana	5,0%	4,3%	14,9%	46,9%	14,3%	14,6%	100,0%
	Grande	2,0%	2,5%	3,5%	6,1%	75,2%	10,7%	100,0%
	Total	5,4%	30,7%	13,3%	3,0%	2,6%	45,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.5: Suministro de Electricidad, Gas y Agua (E)
(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	15,8%	9,7%	2,5%	0,5%	0,2%	71,3%	100,0%
	Micro	4,5%	41,4%	7,3%	0,2%	0,1%	46,5%	100,0%
	Pequeña	5,6%	15,2%	44,2%	6,5%	0,5%	28,0%	100,0%
	Mediana	4,7%	3,4%	15,3%	43,2%	17,1%	16,3%	100,0%
	Grande	4,1%	2,3%	2,0%	7,4%	73,7%	10,5%	100,0%
	Total	5,7%	31,2%	14,3%	3,2%	2,1%	43,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.6: Construcción (F)
(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	39,9%	22,3%	4,6%	0,6%	1,4%	31,2%	100,0%
	Micro	4,8%	65,6%	8,3%	0,5%	0,2%	20,5%	100,0%
	Pequeña	3,4%	12,1%	51,7%	9,9%	1,2%	21,7%	100,0%
	Mediana	1,4%	8,5%	14,1%	43,7%	21,1%	11,3%	100,0%
	Grande	0,0%	1,6%	4,0%	2,4%	80,2%	11,9%	100,0%
	Total	8,6%	48,0%	14,3%	3,1%	4,6%	21,4%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.7: Comercio; Rep. Vehículos Automotores/Enseres Dom. (G)
(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	16,7%	8,4%	3,7%	0,7%	0,4%	70,2%	100,0%
	Micro	5,9%	29,9%	8,9%	0,5%	0,1%	54,6%	100,0%
	Pequeña	8,1%	18,3%	32,0%	6,6%	1,0%	34,0%	100,0%
	Mediana	7,9%	9,1%	16,3%	28,9%	15,3%	22,4%	100,0%
	Grande	6,7%	6,3%	5,5%	8,7%	60,4%	12,4%	100,0%
	Total	7,8%	23,9%	13,2%	2,8%	1,7%	50,6%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.8: Hoteles y Restaurantes (H)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	16,9%	9,5%	1,7%	0,4%	0,2%	71,4%	100,0%
	Micro	3,0%	42,7%	4,0%	0,1%	0,0%	50,2%	100,0%
	Pequeña	4,8%	17,1%	45,1%	5,5%	0,5%	27,1%	100,0%
	Mediana	5,8%	6,0%	15,7%	39,8%	14,7%	18,1%	100,0%
	Grande	4,0%	5,0%	5,5%	9,6%	61,1%	14,8%	100,0%
	Total	4,4%	36,1%	8,6%	1,5%	0,9%	48,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.9: Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones (I)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	11,2%	11,4%	2,6%	0,7%	0,1%	74,0%	100,0%
	Micro	3,2%	41,4%	4,9%	0,1%	0,0%	50,4%	100,0%
	Pequeña	5,7%	13,4%	48,2%	5,5%	0,3%	26,9%	100,0%
	Mediana	4,2%	4,5%	12,1%	53,7%	10,7%	14,7%	100,0%
	Grande	1,0%	1,0%	3,1%	3,1%	78,1%	13,5%	100,0%
	Total	4,0%	35,5%	9,9%	1,3%	0,4%	48,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.10: Intermediación Financiera (J)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	24,0%	16,4%	1,7%	0,2%	0,1%	57,7%	100,0%
	Micro	9,6%	37,4%	5,7%	0,1%	0,0%	47,1%	100,0%
	Pequeña	6,3%	21,4%	43,7%	5,0%	0,6%	23,0%	100,0%
	Mediana	6,1%	6,1%	16,7%	42,1%	16,0%	13,0%	100,0%
	Grande	3,0%	3,0%	4,7%	9,9%	69,8%	9,6%	100,0%
	Total	11,9%	31,1%	9,3%	1,3%	0,7%	45,7%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.11: Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler (K)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	31,7%	15,6%	7,2%	1,4%	0,9%	43,2%	100,0%
	Micro	13,7%	41,6%	14,5%	1,6%	0,5%	28,1%	100,0%
	Pequeña	8,9%	21,0%	45,7%	8,7%	2,3%	13,4%	100,0%
	Mediana	7,3%	9,8%	23,5%	28,0%	17,3%	14,1%	100,0%
	Grande	3,8%	6,6%	9,3%	11,8%	54,4%	14,1%	100,0%
	Total	17,4%	27,3%	18,6%	4,4%	3,6%	28,6%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.12: Adm. Pública y Defensa; Planes de Seg. Social (L)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	24,1%	11,0%	4,1%	0,7%	0,4%	59,6%	100,0%
	Micro	7,9%	36,7%	7,3%	0,4%	0,1%	47,5%	100,0%
	Pequeña	7,5%	18,2%	45,5%	7,2%	1,1%	20,5%	100,0%
	Mediana	5,7%	9,3%	17,2%	36,8%	15,7%	15,2%	100,0%
	Grande	5,9%	6,0%	6,7%	11,1%	53,2%	17,1%	100,0%
	Total	10,3%	28,4%	13,8%	2,7%	1,3%	43,5%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.13: Enseñanza (M)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	76,7%	8,3%	2,3%	0,4%	0,0%	12,4%	100,0%
	Micro	27,5%	44,3%	7,0%	0,8%	0,0%	20,5%	100,0%
	Pequeña	13,9%	19,4%	41,7%	11,1%	0,0%	13,9%	100,0%
	Mediana	0,0%	16,7%	16,7%	33,3%	25,0%	8,3%	100,0%
	Grande	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	92,3%	0,0%	100,0%
	Total	48,3%	24,3%	7,2%	1,9%	2,6%	15,6%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.14: Servicios Sociales y de Salud

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	29,4%	7,7%	9,9%	2,2%	0,4%	50,4%	100,0%
	Micro	8,8%	32,9%	12,1%	0,7%	0,1%	45,4%	100,0%
	Pequeña	7,8%	11,1%	51,7%	10,7%	0,5%	18,2%	100,0%
	Mediana	5,3%	3,0%	8,9%	59,7%	12,3%	10,7%	100,0%
	Grande	2,4%	3,0%	1,8%	4,8%	85,5%	2,4%	100,0%
	Total	11,4%	19,8%	23,4%	7,8%	2,8%	34,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.15: Otras Act. de Ss Comunitarias, Sociales y Personales (O)

(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	30,3%	10,2%	6,6%	0,4%	0,2%	52,2%	100,0%
	Micro	4,7%	42,2%	14,0%	0,1%	0,0%	39,0%	100,0%
	Pequeña	4,2%	16,4%	63,0%	3,9%	0,3%	12,3%	100,0%
	Mediana	3,0%	4,2%	14,4%	52,9%	17,5%	8,0%	100,0%
	Grande	1,1%	2,2%	3,3%	6,6%	79,1%	7,7%	100,0%
	Total	6,9%	32,1%	25,3%	2,0%	0,9%	32,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.16: Consejo de Administración de Edificios y Condominios (P)
(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	28,2%	10,5%	1,4%	0,1%	0,1%	59,6%	100,0%
	Micro	5,5%	35,8%	3,2%	0,1%	0,0%	55,3%	100,0%
	Pequeña	6,7%	18,7%	42,1%	5,0%	0,4%	27,1%	100,0%
	Mediana	5,7%	6,6%	17,2%	42,8%	15,1%	12,7%	100,0%
	Grande	2,3%	3,1%	6,2%	10,9%	67,4%	10,1%	100,0%
	Total	11,5%	27,8%	5,5%	0,8%	0,4%	54,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A4.17: Organizaciones y Órganos Extraterritoriales (Q)
(Periodo 2005-2012)

Tamaño/estado de la empresa		Estrato en 2012						Total
		Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	
Estrato en 2005	Inactiva	32,3%	4,6%	0,7%	0,2%	0,0%	62,2%	100,0%
	Micro	4,5%	23,7%	2,3%	0,2%	0,0%	69,3%	100,0%
	Pequeña	7,9%	22,2%	23,8%	3,2%	0,0%	42,9%	100,0%
	Mediana	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
	Grande	0,0%	0,0%	0,0%	25,0%	50,0%	25,0%	100,0%
	Total	15,9%	15,7%	2,8%	0,4%	0,2%	64,9%	100,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Anexo 5: Desempeño regional de las empresas según tamaño

Cuadro A5.1: Desempeño de las microempresas según región
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Región	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
I	5,8%	35,5%	n.a.	2,8%	55,9%
II	6,4%	36,1%	n.a.	4,0%	53,6%
III	6,8%	41,2%	n.a.	4,2%	47,8%
IV	5,6%	45,5%	n.a.	4,2%	44,6%
V	5,2%	41,1%	n.a.	5,8%	47,9%
VI	5,7%	46,4%	n.a.	5,7%	42,2%
VII	5,3%	48,1%	n.a.	6,6%	40,0%
VIII	5,1%	45,1%	n.a.	5,4%	44,4%
IX	5,1%	43,4%	n.a.	5,5%	46,0%
X	6,1%	44,8%	n.a.	5,3%	43,8%
XI	5,3%	43,9%	n.a.	4,7%	46,0%
XII	5,4%	41,8%	n.a.	5,1%	47,7%
RM	6,6%	37,4%	n.a.	6,3%	49,8%
XIV	5,4%	44,7%	n.a.	5,3%	44,6%
XV	4,3%	46,0%	n.a.	3,3%	46,5%
País	5,9%	41,3%	n.a.	5,7%	47,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A5.2: Desempeño de las pequeñas empresas según región
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Región	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
I	9,3%	39,2%	12,9%	4,8%	33,9%
II	7,9%	44,5%	15,4%	4,5%	27,7%
III	8,1%	47,1%	15,4%	4,9%	24,5%
IV	6,5%	47,8%	17,4%	4,9%	23,4%
V	5,5%	47,4%	18,2%	5,8%	23,0%
VI	4,8%	50,7%	18,2%	5,8%	20,5%
VII	5,8%	48,6%	19,0%	6,3%	20,4%
VIII	5,4%	46,2%	19,6%	5,5%	23,3%
IX	5,4%	46,7%	19,1%	5,6%	23,2%
X	5,3%	46,2%	20,2%	6,1%	22,2%
XI	4,9%	48,9%	19,4%	5,1%	21,8%
XII	4,9%	49,3%	20,0%	5,6%	20,1%
RM	7,5%	43,5%	17,1%	6,9%	25,0%
XIV	6,4%	49,2%	17,8%	5,0%	21,6%
XV	4,5%	48,3%	17,4%	5,5%	24,3%
País	6,6%	45,3%	17,8%	6,2%	24,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A5.3: Desempeño de las empresas medianas según región
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Región	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
I	14,2%	35,9%	21,7%	8,1%	20,1%
II	14,7%	39,4%	20,4%	3,9%	21,6%
III	18,9%	36,6%	25,0%	4,9%	14,6%
IV	16,1%	41,4%	23,1%	5,1%	14,4%
V	13,0%	43,6%	25,7%	5,0%	12,7%
VI	13,4%	41,9%	25,5%	5,9%	13,2%
VII	13,6%	41,6%	24,9%	5,7%	14,1%
VIII	12,7%	40,2%	27,6%	5,4%	14,2%
IX	13,0%	45,6%	21,5%	5,1%	14,7%
X	14,7%	42,2%	25,2%	4,7%	13,2%
XI	10,9%	48,4%	23,4%	7,8%	9,4%
XII	13,3%	36,5%	28,7%	5,5%	16,0%
RM	16,0%	38,4%	22,4%	6,2%	16,9%
XIV	12,9%	41,9%	27,6%	5,2%	12,4%
XV	11,0%	41,0%	30,0%	7,0%	11,0%
País	15,1%	39,6%	23,4%	5,9%	16,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A5.4: Desempeño de las empresas grandes según región
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Región	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
I	n.a.	49,4%	31,8%	3,4%	15,5%
II	n.a.	66,9%	13,5%	1,2%	18,4%
III	n.a.	65,5%	27,3%	0,0%	7,3%
IV	n.a.	66,7%	21,1%	2,6%	9,6%
V	n.a.	63,4%	25,3%	4,0%	7,3%
VI	n.a.	65,8%	22,5%	5,4%	6,3%
VII	n.a.	64,4%	20,7%	8,0%	6,9%
VIII	n.a.	59,7%	24,9%	3,3%	12,1%
IX	n.a.	67,3%	17,7%	6,8%	8,2%
X	n.a.	56,5%	27,1%	3,8%	12,6%
XI	n.a.	53,8%	26,9%	7,7%	11,5%
XII	n.a.	64,1%	25,6%	1,3%	9,0%
RM	n.a.	64,5%	17,6%	4,0%	14,0%
XIV	n.a.	61,1%	19,4%	2,8%	16,7%
XV	n.a.	58,3%	27,8%	2,8%	11,1%
País	n.a.	63,6%	19,4%	4,0%	13,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Anexo 6: Desempeño sectorial de las empresas según tamaño

Cuadro A6.1: Desempeño de las microempresas según sector

(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Sector	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
Agricultura	5,9%	52,0%	n.a.	10,3%	31,8%
Pesca	12,1%	38,8%	n.a.	7,3%	41,9%
Minería	14,5%	33,5%	n.a.	8,0%	44,0%
Manufactura	5,7%	41,0%	n.a.	3,8%	49,4%
Electricidad, Gas y Agua	7,6%	41,4%	n.a.	4,5%	46,5%
Construcción	9,1%	65,6%	n.a.	4,8%	20,5%
Comercio	9,6%	29,9%	n.a.	5,9%	54,6%
Hoteles y Restaurantes	4,1%	42,7%	n.a.	3,0%	50,2%
Transporte	5,0%	41,4%	n.a.	3,2%	50,4%
Int. Financiera	5,8%	37,4%	n.a.	9,6%	47,1%
Act. Inm. y Empresariales	16,6%	41,6%	n.a.	13,7%	28,1%
Ss. Sociales y de Salud	12,9%	32,9%	n.a.	8,8%	45,4%
Otras Act. de Servicios	14,1%	42,2%	n.a.	4,7%	39,0%
País	5,9%	41,3%	n.a.	5,7%	47,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A6.2: Desempeño de las pequeñas empresas según sector

(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Sector	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
Agricultura	5,1%	51,0%	19,5%	6,7%	17,7%
Pesca	4,2%	48,3%	21,3%	7,9%	18,4%
Minería	12,5%	36,5%	17,2%	7,8%	26,0%
Manufactura	5,9%	46,4%	15,0%	5,5%	27,1%
Electricidad, Gas y Agua	7,0%	44,2%	15,2%	5,6%	28,0%
Construcción	11,1%	51,7%	12,1%	3,4%	21,7%
Comercio	7,7%	32,0%	18,3%	8,1%	34,0%
Hoteles y Restaurantes	6,0%	45,1%	17,1%	4,8%	27,1%
Transporte	5,8%	48,2%	13,4%	5,7%	26,9%
Int. Financiera	5,6%	43,7%	21,4%	6,3%	23,0%
Act. Inm. y Empresariales	11,0%	45,7%	21,0%	8,9%	13,4%
Ss. Sociales y de Salud	11,2%	51,7%	11,1%	7,8%	18,2%
Otras Act. de Servicios	4,2%	63,0%	16,4%	4,2%	12,3%
País	6,6%	45,3%	17,8%	6,2%	24,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A6.3: Desempeño de las empresas medianas según sector
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Sector	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
Agricultura	13,4%	44,1%	25,7%	5,6%	11,3%
Pesca	10,7%	25,9%	42,0%	7,1%	14,3%
Minería	18,3%	30,9%	27,7%	7,9%	15,2%
Manufactura	14,3%	46,9%	19,1%	5,0%	14,6%
Electricidad, Gas y Agua	17,1%	43,2%	18,7%	4,7%	16,3%
Construcción	21,1%	43,7%	22,5%	1,4%	11,3%
Comercio	15,3%	28,9%	25,5%	7,9%	22,4%
Hoteles y Restaurantes	14,7%	39,8%	21,7%	5,8%	18,1%
Transporte	10,7%	53,7%	16,7%	4,2%	14,7%
Int. Financiera	16,0%	42,1%	22,8%	6,1%	13,0%
Act. Inm. y Empresariales	17,3%	28,0%	33,3%	7,3%	14,1%
Ss. Sociales y de Salud	12,3%	59,7%	11,9%	5,3%	10,7%
Otras Act. de Servicios	17,5%	52,9%	18,6%	3,0%	8,0%
País	15,1%	39,6%	23,4%	5,9%	16,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A6.4: Desempeño de las empresas grandes según sector
(%, situación en el 2012 según estrato del año 2005)

Sector	Crece	Se mantiene	Decrece	Inactiva	Muere
Agricultura	n.a.	60,7%	22,7%	5,5%	11,1%
Pesca	n.a.	61,3%	20,0%	2,5%	16,3%
Minería	n.a.	67,9%	18,7%	3,7%	9,7%
Manufactura	n.a.	75,2%	12,1%	2,0%	10,7%
Electricidad, Gas y Agua	n.a.	73,7%	11,8%	4,1%	10,5%
Construcción	n.a.	80,2%	7,9%	0,0%	11,9%
Comercio	n.a.	60,4%	20,5%	6,7%	12,4%
Hoteles y Restaurantes	n.a.	61,1%	20,1%	4,0%	14,8%
Transporte	n.a.	78,1%	7,3%	1,0%	13,5%
Int. Financiera	n.a.	69,8%	17,6%	3,0%	9,6%
Act. Inm. y Empresariales	n.a.	54,4%	27,6%	3,8%	14,1%
Ss. Sociales y de Salud	n.a.	85,5%	9,7%	2,4%	2,4%
Otras Act. de Servicios	n.a.	79,1%	12,1%	1,1%	7,7%
País	n.a.	63,6%	19,4%	4,0%	13,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Anexo 7: Tasas de nacimiento y muerte regional según tamaño

Cuadro A7.1 Tasa de nacimiento regional de microempresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	22,3	25,2	20,8	17,4	18,1	17,2	16,5	16,7	17,2	18,6	18,5	18,4	19,5	17,9	18,4	17,5
B	31,9	23,0	26,7	22,9	24,1	23,4	19,3	24,1	32,5	21,9	23,8	18,8	23,4	18,0	26,0	21,8
C	26,8	29,1	26,4	26,1	22,3	19,9	18,8	21,2	19,8	17,2	20,3	23,4	21,7	18,4	22,8	23,6
D	25,0	23,7	21,5	21,8	22,2	22,0	21,9	22,0	21,9	22,7	20,9	21,5	23,1	22,6	21,5	22,6
E	29,2	30,0	27,0	23,2	22,4	23,7	21,9	22,9	21,6	23,3	22,4	22,1	24,0	22,5	22,3	23,6
F	31,5	23,3	16,3	15,7	17,2	14,3	15,2	17,1	15,1	17,1	22,7	10,6	20,3	15,1	21,4	16,9
G	30,4	30,1	28,7	27,6	26,3	26,9	26,7	27,1	25,8	26,8	26,2	25,3	27,4	25,8	25,5	27,2
H	26,6	24,7	23,9	23,1	23,9	23,4	22,9	23,4	24,5	24,5	26,4	23,5	24,7	25,1	22,3	24,2
I	30,8	29,4	28,2	25,5	26,4	24,0	25,2	25,6	23,4	23,9	23,4	23,9	29,0	24,9	27,6	26,6
J	27,2	25,9	23,7	23,1	23,2	22,8	22,5	22,2	22,8	23,3	23,6	24,8	24,9	23,1	25,6	24,1
K	32,3	25,2	23,0	22,3	18,1	21,0	23,1	21,1	23,7	20,4	24,2	23,2	19,7	19,8	27,3	20,0
N	27,4	27,4	26,5	27,1	27,2	28,0	25,4	27,8	28,0	28,9	36,2	26,9	26,2	32,3	26,7	27,0
O	30,8	31,2	29,7	27,7	26,5	26,7	27,0	27,2	28,0	25,8	32,7	27,7	28,4	26,5	25,0	27,9
Total	27,3	26,0	24,5	22,6	23,3	21,9	21,0	22,7	22,8	23,5	24,2	23,3	24,6	23,3	22,8	23,6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A7.2: Tasa de muerte regional de microempresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	18,3	19,9	17,5	15,4	15,2	16,0	14,5	15,0	14,9	14,7	14,6	15,1	16,0	14,7	16,3	15,2
B	20,2	22,1	18,1	17,1	19,1	18,8	14,0	20,3	22,9	17,0	17,1	16,5	15,4	16,5	15,6	17,3
C	23,2	27,3	24,8	24,5	21,8	20,6	19,8	20,8	20,5	22,1	22,9	24,1	20,1	19,6	24,4	22,8
D	26,6	24,1	22,6	23,5	22,7	22,7	22,5	22,4	22,1	23,7	23,1	23,7	22,8	23,9	22,3	22,9
E	28,6	28,8	26,7	23,1	22,7	23,2	21,1	22,1	21,1	23,0	23,9	21,9	22,4	22,6	23,7	22,6
F	26,1	21,9	17,1	16,2	15,9	13,1	14,2	16,0	15,9	15,6	25,0	21,3	19,8	14,7	19,4	16,2
G	28,6	27,3	27,4	25,4	24,2	25,1	24,0	24,7	24,0	24,9	24,4	24,4	24,8	24,2	25,2	24,9
H	25,6	23,1	22,4	22,0	22,6	22,0	21,3	22,1	22,8	23,0	24,5	22,5	22,8	23,3	21,7	22,6
I	29,0	26,6	25,5	24,1	24,3	22,1	23,7	23,8	22,0	22,1	22,9	22,6	26,3	24,1	26,4	24,5
J	23,8	21,7	20,3	20,3	19,5	19,6	19,3	18,7	19,7	20,0	21,3	20,3	21,7	19,6	22,9	20,7
K	25,6	24,2	17,0	21,5	19,4	20,5	19,8	21,9	20,7	20,9	29,5	22,2	19,4	18,4	25,3	19,8
N	24,0	24,7	23,2	24,3	23,2	22,3	23,1	25,1	24,4	22,3	27,6	27,6	22,7	25,4	22,1	23,3
O	25,6	26,8	24,7	23,8	23,2	22,8	23,2	22,1	24,5	22,9	29,9	24,2	23,8	23,5	21,6	23,6
Total	25,8	23,9	22,7	21,3	21,6	20,4	19,2	21,0	21,0	21,5	22,3	21,7	22,5	21,4	21,7	21,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A7.3: Tasa de nacimiento regional de pequeñas empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	11,9	11,9	15,4	14,2	14,6	12,4	12,3	13,6	13,1	13,8	12,9	14,0	14,5	14,0	11,5	13,5
B	14,5	15,7	14,4	13,5	14,8	n.d.	21,9	15,4	5,3	15,7	16,9	15,9	23,4	17,9	16,7	15,9
C	15,7	13,8	9,8	11,0	10,7	12,1	11,8	16,7	10,1	9,4	9,1	16,1	14,4	9,4	9,2	12,1
D	14,3	12,5	12,5	12,2	13,2	12,7	13,2	12,9	13,0	12,4	12,8	12,4	14,5	12,2	12,7	13,7
E	13,6	14,1	12,9	13,1	11,9	11,3	11,5	12,6	12,2	13,6	11,5	11,5	13,6	12,0	11,8	13,2
F	18,2	11,1	10,7	8,6	13,6	11,0	12,2	12,3	12,1	8,5	17,0	15,4	14,3	11,1	16,3	12,8
G	16,7	15,4	15,8	14,7	14,5	14,3	14,2	14,4	14,1	13,1	12,9	12,3	15,5	13,7	14,6	14,9
H	16,5	13,5	13,4	12,9	13,6	13,4	14,3	14,0	13,5	14,3	13,0	14,1	14,7	12,5	13,3	14,3
I	13,1	14,0	11,8	11,0	13,5	12,4	12,4	13,1	13,4	13,0	13,1	13,5	14,1	12,8	12,3	13,5
J	14,2	13,9	13,6	13,2	13,9	12,5	13,8	14,0	13,0	13,0	15,3	14,0	14,5	12,8	13,0	14,0
K	17,2	16,5	12,6	13,3	11,6	13,2	12,6	10,6	13,7	15,1	11,3	12,9	13,5	12,8	16,7	13,3
N	15,3	16,2	13,2	16,1	13,3	13,0	13,9	17,1	15,9	12,3	14,8	14,7	13,8	16,5	13,0	14,3
O	12,2	14,2	12,4	11,4	11,7	11,0	12,8	12,4	13,4	12,0	12,4	13,2	13,2	11,4	13,3	12,8
Total	15,5	14,1	13,2	13,1	13,5	12,8	13,3	13,8	13,4	13,6	13,3	13,8	14,4	13,1	13,1	14,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A7.4: Tasa de muerte regional de pequeñas empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	14,0	11,9	13,9	13,2	13,4	14,7	15,3	14,2	13,6	13,7	13,8	14,7	13,8	13,5	14,6	14,1
B	12,9	13,7	13,3	11,6	13,5	n.d.	14,1	13,2	15,8	13,2	15,7	14,8	14,4	12,0	14,8	13,4
C	19,9	17,1	15,6	17,3	16,8	18,9	16,9	20,2	19,9	17,0	31,8	23,0	15,9	20,3	19,5	17,1
D	16,6	16,4	18,8	16,7	15,9	17,0	15,9	15,9	17,0	18,6	19,0	15,5	15,9	18,8	15,1	16,2
E	20,8	22,1	21,7	20,9	18,3	20,7	19,4	18,2	18,1	20,6	20,6	18,9	17,4	19,1	18,0	18,2
F	24,2	17,9	17,9	19,4	19,1	17,2	15,4	15,9	17,2	20,3	10,6	15,4	15,1	14,5	18,6	16,3
G	20,6	19,1	17,6	19,8	18,0	19,2	21,1	18,2	18,9	19,9	19,1	19,0	18,4	17,7	17,2	18,7
H	17,2	16,5	16,6	17,4	16,3	16,3	17,3	15,9	16,6	16,5	15,6	14,3	16,7	16,8	17,2	16,6
I	19,8	19,8	21,3	18,2	17,2	16,4	17,5	17,4	17,6	15,4	16,2	15,7	17,3	15,2	17,8	17,5
J	18,0	18,9	17,0	17,9	16,3	17,9	16,3	16,1	16,8	16,4	15,7	17,0	16,6	15,3	16,9	16,7
K	21,4	21,6	20,2	22,0	18,8	17,2	16,8	19,6	18,6	16,4	11,3	18,4	18,2	14,5	14,6	18,3
N	13,9	15,4	18,0	17,8	14,7	16,8	15,5	16,2	17,2	17,2	12,3	14,7	14,5	19,0	19,4	15,4
O	18,6	16,2	16,7	17,0	16,1	16,6	18,0	15,3	18,4	15,4	16,9	15,6	15,7	17,0	16,7	16,0
Total	18,1	17,9	17,2	17,2	16,4	16,5	16,8	16,2	16,3	16,3	16,2	15,7	16,8	15,9	16,9	16,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A7.5: Tasa de nacimiento regional de medianas empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	n.d.	n.d.	16,0	15,8	11,0	11,7	11,6	12,9	11,2	8,8	7,1	12,4	12,0	10,5	6,9	11,7
B	20,0	14,3	8,7	24,2	13,3	n.d.	n.d.	11,7	8,3	12,7	25,0	19,6	19,0	16,7	15,4	14,7
C	13,3	8,6	4,1	8,7	13,0	13,7	7,6	10,4	10,6	11,8	9,1	11,1	13,8	8,3	n.d.	10,5
D	5,7	6,1	9,5	10,9	12,2	10,9	9,9	12,2	11,5	11,0	5,0	11,2	12,2	13,2	6,9	11,8
E	7,9	6,6	7,9	6,4	10,3	10,7	10,5	8,8	10,6	9,1	n.d.	5,0	11,8	8,5	3,1	10,8
F	9,1	7,7	33,3	n.d.	8,7	20,0	10,8	12,8	6,9	14,0	n.d.	n,d,	10,7	10,0	n.d.	10,3
G	9,5	11,1	9,8	8,4	10,7	10,7	10,2	9,9	10,5	12,7	8,1	8,9	12,1	8,2	12,3	11,3
H	13,7	11,2	10,3	11,9	12,0	12,6	12,7	12,6	12,8	12,6	12,4	14,0	12,1	13,8	13,1	12,3
I	9,1	9,6	10,0	11,6	9,0	12,7	8,8	9,3	6,3	8,4	n.d.	14,6	10,9	5,9	30,0	10,4
J	15,5	10,9	10,2	11,3	12,2	11,3	11,0	11,1	7,9	12,6	5,1	13,0	12,3	13,6	12,9	12,0
K	10,8	8,4	21,9	17,3	11,6	13,2	11,5	11,9	11,7	10,9	18,8	21,4	14,0	9,3	11,5	13,8
N	11,0	13,0	7,5	9,8	10,9	10,9	10,6	10,1	10,5	10,2	8,5	10,4	11,2	10,9	8,5	10,9
O	9,7	13,0	10,7	13,3	14,2	8,8	3,9	10,8	11,4	12,3	n.d.	7,1	12,1	7,9	12,0	11,8
Total	12,7	10,3	9,7	11,5	11,6	11,9	11,3	11,6	11,3	11,5	10,1	13,1	12,3	11,3	11,2	12,0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A7.6: Tasa de muerte regional de medianas empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	n.d.	n.d.	9,9	14,9	14,5	15,2	16,0	13,4	16,8	15,2	17,9	14,6	14,9	14,4	20,7	14,9
B	40,0	14,3	8,7	12,1	20,0	n.d.	66,7	5,3	16,7	15,5	14,3	7,1	10,3	8,3	11,5	11,5
C	11,7	16,1	12,8	18,0	17,4	12,3	24,1	19,4	12,8	15,8	22,7	29,6	16,6	20,8	44,4	16,9
D	19,7	20,4	16,7	17,2	16,3	14,6	16,3	15,8	18,1	14,2	20,0	13,3	14,1	18,4	18,1	14,8
E	19,3	19,7	20,9	20,8	17,4	15,2	15,8	17,5	17,5	19,8	n.d.	20,0	16,3	13,6	31,3	17,0
F	27,3	30,8	33,3	18,2	15,1	15,0	13,5	21,3	17,2	14,0	33,3	n.d.	19,6	10,0	7,1	18,3
G	20,4	18,8	16,7	19,0	18,7	18,2	17,3	17,5	17,9	15,0	14,6	18,5	16,8	19,5	14,2	17,3
H	16,5	17,4	17,5	16,3	15,3	14,7	17,5	15,5	15,6	15,1	14,1	14,2	16,3	15,8	14,3	16,1
I	15,6	25,3	30,0	17,4	16,6	18,3	22,0	19,6	18,9	16,1	n.d.	10,1	17,1	11,8	10,0	17,6
J	18,1	18,6	16,3	15,9	15,4	14,0	17,2	14,5	17,2	15,8	12,7	14,4	16,3	13,6	12,9	16,0
K	24,3	21,1	34,4	19,4	16,2	18,1	18,2	15,8	29,1	22,4	18,8	11,9	18,4	14,7	7,7	18,3
N	18,8	13,5	20,8	15,8	15,0	16,3	18,2	17,1	16,0	17,3	20,3	20,8	15,2	23,9	15,9	15,9
O	12,9	13,9	17,9	13,3	12,4	17,6	23,5	15,3	14,3	13,6	33,3	7,1	13,5	15,8	12,0	14,0
Total	17,1	18,2	16,9	16,9	15,9	15,4	17,2	15,7	16,9	15,6	16,0	14,5	16,3	15,6	15,4	16,3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A7.7: Tasa de nacimiento regional de grandes empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	n.d.	14,3	14,3	11,3	10,0	10,2	8,6	10,2	11,5	11,5	33,3	9,1	14,0	10,4	33,3	11,7
B	11,8	11,1	33,3	12,5	n.d.	12,5	14,3	17,9	n.d.	12,3	11,5	15,2	11,8	7,1	n.d.	12,7
C	7,5	10,0	8,0	8,9	6,6	2,9	3,6	10,9	4,2	n.d.	13,3	5,1	10,1	n.d.	9,1	9,3
D	8,8	8,3	12,5	9,8	10,4	10,0	10,7	12,5	9,0	12,4	n.d.	12,1	11,8	13,4	9,3	11,6
E	11,1	6,3	7,1	16,2	7,4	7,5	4,3	8,8	11,9	4,3	n.d.	n.d.	10,8	n.d.	12,5	10,1
F	9,8	12,9	8,0	8,7	13,1	n.d.	11,1	13,2	12,0	11,1	12,5	12,5	10,8	10,3	9,1	11,2
G	12,1	9,0	7,6	6,4	9,1	8,3	7,6	9,9	8,3	6,3	n.d.	20,5	11,7	11,5	7,4	10,9
H	n.d.	13,0	9,2	10,0	11,2	11,3	11,4	10,5	11,0	11,4	13,9	11,3	11,2	13,9	10,5	11,2
I	7,1	4,5	12,5	7,1	8,9	5,9	n.d.	16,7	12,5	17,4	n.d.	n.d.	11,0	n.d.	n.d.	10,5
J	20,0	12,2	12,1	9,3	9,8	15,5	7,4	8,9	12,9	8,6	22,2	10,7	11,4	12,5	13,5	11,0
K	7,7	15,2	5,3	10,1	11,4	15,3	6,0	11,1	17,0	10,9	10,0	19,4	12,5	15,7	28,6	12,6
N	9,1	9,7	11,8	n.d.	13,5	25,0	13,6	12,4	13,5	11,1	11,1	12,5	11,5	12,5	n.d.	11,6
O	11,6	10,0	25,0	n.d.	8,3	15,8	6,7	10,2	16,7	13,0	n.d.	9,1	11,2	8,3	n.d.	10,7
Total	11,6	10,5	9,3	9,6	10,5	10,9	9,7	10,9	10,7	11,0	12,8	11,7	11,6	12,5	10,6	11,4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII

Cuadro A7.8: Tasa de muerte regional de grandes empresas según sector económico

(% del total, promedio años 2006-2012)

Sector	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	País
A	n.d.	14,3	16,7	14,4	15,1	13,6	16,0	15,9	18,4	14,1	n.d.	18,2	13,8	15,2	16,7	14,8
B	16,1	11,1	n.d.	12,5	42,9	12,5	14,3	15,5	n.d.	14,2	13,5	15,2	11,8	14,3	n.d.	14,0
C	17,5	16,4	19,0	12,1	14,5	20,0	17,9	28,3	25,0	27,3	13,3	30,8	16,4	50,0	18,2	17,2
D	15,8	23,3	12,5	15,7	15,7	14,3	14,4	15,3	15,1	15,3	n.d.	13,8	14,4	18,8	16,3	14,7
E	11,1	20,4	28,6	27,0	20,0	18,8	26,1	15,2	16,7	15,9	n.d.	66,7	16,5	50,0	12,5	17,2
F	14,7	14,3	16,0	17,4	15,0	50,0	13,3	15,8	16,0	18,2	12,5	12,5	19,1	13,8	18,2	17,6
G	15,3	17,1	22,8	25,6	17,7	18,2	17,0	20,0	17,1	18,9	20,0	7,7	16,1	11,5	14,8	16,7
H	50,0	17,2	17,7	18,2	15,3	16,2	14,5	15,1	15,1	12,5	12,9	12,6	15,8	12,8	12,0	15,5
I	16,1	18,2	37,5	14,3	19,6	29,4	33,3	13,3	12,5	8,7	n.d.	15,8	17,1	n.d.	20,0	17,4
J	20,0	19,4	18,2	18,7	13,7	13,4	12,6	15,0	19,4	17,2	11,1	17,3	14,6	15,0	10,8	14,8
K	15,4	19,7	15,8	14,5	17,6	15,3	17,9	19,6	19,1	20,0	20,0	12,9	16,8	15,7	14,3	16,9
N	18,2	16,1	11,8	18,8	14,4	16,7	13,6	13,2	13,5	13,9	22,2	12,5	14,2	12,5	22,2	14,3
O	15,4	14,0	25,0	18,2	16,7	15,8	13,3	18,6	8,3	4,3	n.d.	27,3	13,2	25,0	12,5	14,1
Total	15,4	17,8	19,3	17,6	16,0	15,6	15,3	16,1	16,4	14,6	13,8	14,7	15,7	15,2	13,7	15,8

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SII