Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

Gobierno de Chile

# Dinámica Empresarial:

# Demografía de las Empresas en Chile

Período 2005-2024

---

**División de Política Comercial e Industrial**

**Unidad de Estudios**

Noviembre de 2026

# Dinámica Empresarial:
# Demografía de las Empresas en Chile

**Autores**
**División de Política Comercial e Industrial**
Gabriel Cestau, *jefe de División de Política Comercial e Industrial*
Daniel Pailañir, *analista sénior Unidad de Estudios*
Valentina Sáez, *analista Unidad de Estudios*
Valentina Rojas, *analista Unidad de Estudios*
Alejandra Celis, *analista Unidad de Estudios*

**Agradecimientos**
Se agradece especialmente a los y las estudiantes en práctica que participaron en el desarrollo de este informe. Su compromiso, dedicación y disposición para colaborar en las distintas etapas del proyecto fueron fundamentales. Se reconoce su valiosa contribución al trabajo del equipo y al logro de los resultados presentados.

**Fecha de publicación:** noviembre de 2026
Ministerio de Economía, Fomento y Turismo
Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño

# Resumen Ejecutivo

Este informe identifica avances y señales de alerta en la trayectoria de las empresas en Chile, para orientar la atención de la política de fomento hacia su creación, continuidad y crecimiento. Con registros administrativos del Servicio de Impuestos Internos para 2005–2024, analiza cuántas empresas nacen y salen, cuánto tiempo permanecen y cómo cambia su tamaño. Esta mirada permite examinar qué ocurre después de la creación de una empresa y distinguir cambios favorables de otros que requieren atención. Entre 2005 y 2024, el número de empresas aumenta de 864.073 a 1.582.029. Al descontar las inactivas, el incremento es de 520.240 empresas, lo que muestra la importancia de distinguir la expansión del registro de la presencia de actividad económica observable.

La mejora de la supervivencia es la principal señal favorable respecto de períodos anteriores. La proporción de empresas que permanecen en el registro después de cinco años aumenta de 45,7% entre las nacidas en 2007 a 53,5% entre las nacidas en 2019. Entre las microempresas con ventas, el aumento es mayor: de 43,1% a 57,9%. Una mayor proporción de nuevas empresas logra, por tanto, mantenerse en el tiempo. Además, las pequeñas más que duplican su número entre 2005 y 2024 y aumentan su participación en el total de 13,7% a 16,5%, ampliando su presencia en el tejido empresarial.

El mayor paso hacia la inactividad es una señal de alerta respecto de períodos anteriores. Entre las ventanas 2005–2010 y 2017–2022, la proporción de empresas que termina inactiva casi se duplica en los tres tramos de microempresas. En paralelo, las empresas sin ventas ni trabajadores aumentan su participación en el total de 13,6% en 2005 a 20,0% en 2024. Este cambio merece seguimiento porque permanecer en el registro no siempre implica mantener actividad económica observable. La inactividad es, sin embargo, reversible: también aumenta la proporción de empresas inicialmente inactivas que pasa a categorías activas.

El crecimiento empresarial es gradual y se concentra en movimientos entre tamaños cercanos, con retrocesos frecuentes. En las tres ventanas estudiadas, entre 9,4% y 9,9% de las empresas del tramo superior de microempresa pasa al primer tramo de pequeña empresa. Entre 2017 y 2022 se recupera parte de la movilidad ascendente en los segmentos medios y altos. Estos resultados sitúan la consolidación y el crecimiento como dimensiones relevantes para el diagnóstico, aunque todavía no permiten determinar si la movilidad es baja en términos internacionales. Del mismo modo, la elevada salida temprana no constituye por sí sola una señal negativa, pues puede reflejar procesos habituales de selección. Al excluir las empresas que nacen inactivas, entre 51% y 60% de cada cohorte sale del registro durante sus primeros seis años. La mortalidad acumulada disminuye de 59,5% en la cohorte 2007 a 50,8% en la de 2017, reforzando la señal de mayor permanencia.

Las diferencias sectoriales ayudan a precisar dónde profundizar el diagnóstico. La vida mediana, que indica cuándo la probabilidad estimada de supervivencia cae a 50% o menos, va desde 2 años en Otros servicios hasta 10 en Finanzas, frente a 5 a nivel nacional. Salud combina una mayor participación en el total con una vida mediana de 6 años. Estas diferencias son más marcadas que

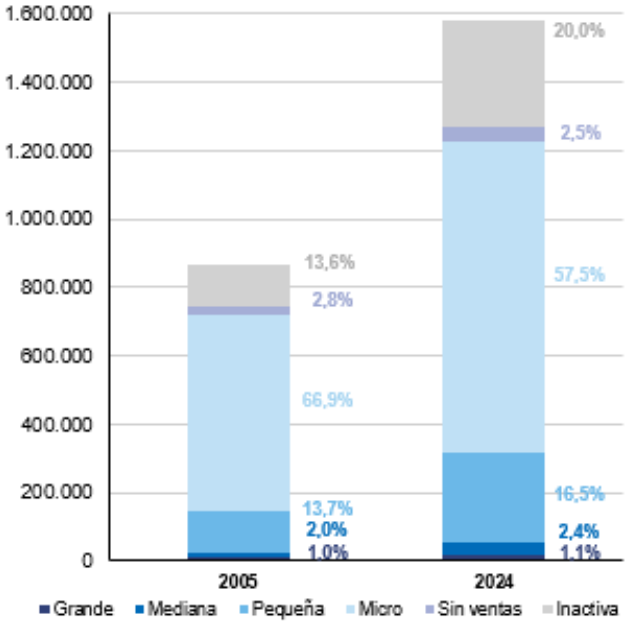
las regionales y muestran la necesidad de interpretar las trayectorias considerando las características de cada actividad.

Para la política de fomento, los resultados destacan la importancia de observar conjuntamente la permanencia, la actividad y el crecimiento de las empresas. La mejora de la supervivencia y el aumento de las transiciones hacia la inactividad muestran que estas dimensiones pueden evolucionar en distintas direcciones. El alcance del informe es descriptivo y parte de los movimientos puede reflejar cambios administrativos. Vincular estas trayectorias con empleo, ventas continuas y productividad permitirá examinar posibles barreras a la continuidad o expansión de empresas viables y evaluar qué intervenciones podrían contribuir a resolverlas.

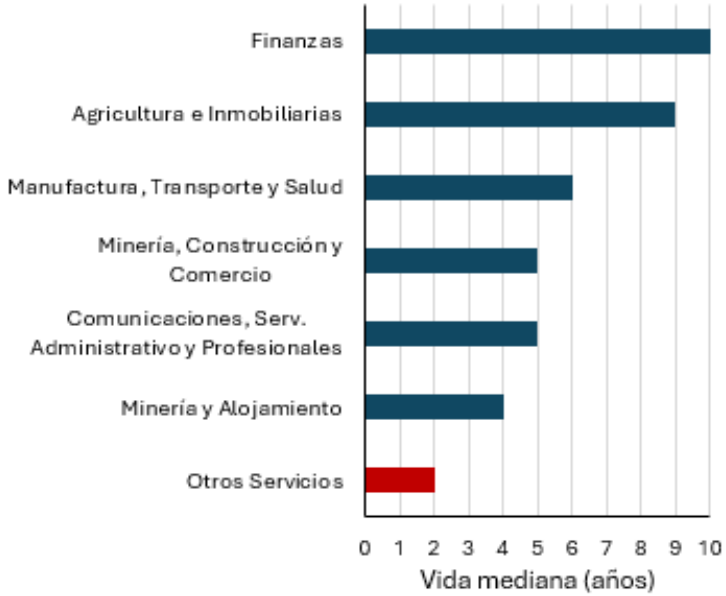
**+717.956**
Empresas en 20 años

**5 años de vida mediana tiene una empresa en Chile**
**La supervivencia pasa de alrededor del 80% en el primer año a cerca del 50% en el quinto.**

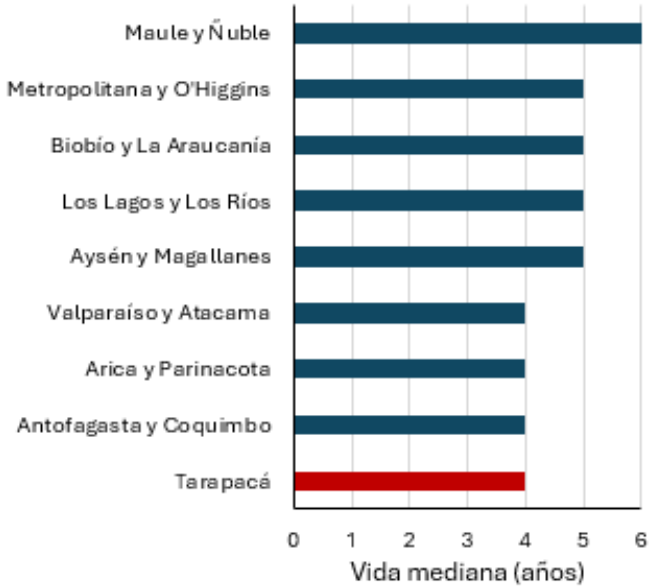
La expansión empresarial respondió a una recomposición interna del stock, concentrada en los segmentos inferiores




La supervivencia presenta heterogeneidad sectorial. Finanzas y Agricultura lideran, Otros servicios presenta la menor vida media.




La supervivencia a nivel regional muestra solo 2 regiones con 6 años de vida mediana: Maule y Ñuble.



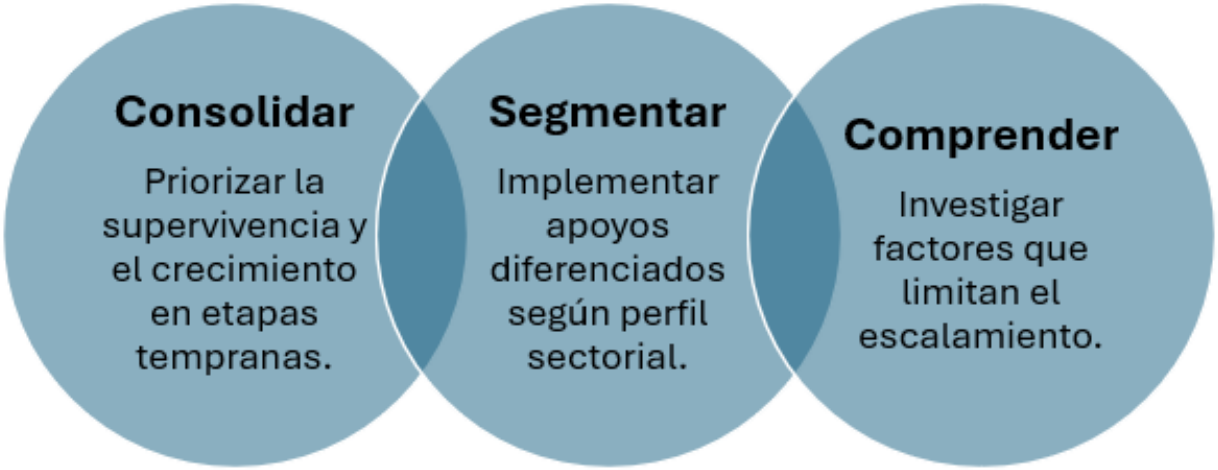

## Movilidad Empresarial

Predomina la persistencia en la categoría de origen




Con una creciente deriva hacia la inactividad en los tramos inferiores.

## Tres Pilares para una Política de Consolidación Empresarial



# Índice General


1. Introducción ..... 8
2. Revisión de la literatura ..... 11
3. Aspectos metodológicos y definiciones ..... 15
   3.1. Unidad estadística ..... 16
   3.2. Grupo objetivo ..... 16
   3.3. Eventos demográficos ..... 16
4. Distribución, nacimiento y muerte de empresas ..... 18
   4.1. Distribución de empresas ..... 18
      4.1.1. Distribución de empresas por región ..... 19
      4.1.2. Distribución de empresas por rubro ..... 20
   4.2. Creación y destrucción de empresas ..... 21
      4.2.1. Tasas de creación y destrucción por región ..... 23
      4.2.2. Tasas de creación y destrucción por rubro ..... 24
      4.2.3. Distribución por nacimiento y muerte ..... 26
   4.3. Creación neta y rotación empresarial ..... 27
      4.3.1. Tasa de creación neta ..... 27
      4.3.2. Tasas de creación neta por región ..... 28
      4.3.3. Tasas de creación neta por rubro ..... 29
      4.3.4. Tasa de rotación ..... 30
      4.3.5. Intensidad de recambio por región ..... 31
      4.3.6. Intensidad de rotación por rubro ..... 32
5. Supervivencia, mortalidad y duración ..... 34
   5.1. Tasas de supervivencia y mortalidad ..... 34
   5.2. Análisis de supervivencia Kaplan-Meier ..... 37
      5.2.1. Desagregación por tamaño ..... 37
      5.2.2. Desagregación por región ..... 38
      5.2.3. Desagregación por rubro ..... 40
6. Matrices de transición ..... 42
   6.1. Transiciones entre tamaños de empresa ..... 42
      6.1.1. Estructura diagonal y persistencia ..... 42
      6.1.2. Movilidad ascendente ..... 43
      6.1.3. Movilidad descendente ..... 43
      6.1.4. Inactivas y Sin ventas: expansión de la movilidad ..... 43
      6.1.5. Transiciones hacia inactividad ..... 44
7. Conclusiones y Orientaciones de Política Pública ..... 48

Bibliografía ..... 51
Anexos ..... i
A. Definiciones operacionales utilizadas ..... i
B. Metodología del análisis de supervivencia ..... iii
C. Tablas ..... v
D. Figuras ..... x

# Índice de Tablas

**Tabla 1:** Distribución de empresas según región en 2005 y 2024 ..... 19
**Tabla 2:** Distribución de empresas según rubro económico en 2005 y 2024 ..... 20
**Tabla 3:** Distribución anual según tamaño al crearse (2007-2024) ..... 26
**Tabla 4:** Distribución anual según tamaño al destruirse (2005-2022) ..... 27
**Tabla 5:** Tasa de creación neta por región (%) (2007-2022) ..... 29
**Tabla 6:** Tasa de creación neta por rubro (%) (2007-2022) ..... 30
**Tabla 7:** Porcentaje de empresas que permanece en el registro después de 1, 3 y 5 años, según tamaño y año de creación (%) ..... 35
**Tabla 8:** Porcentaje de empresas con muerte confirmada durante sus primeros seis años (%). ..... 36

# Índice de Figuras

**Figura 1**: Evolución del número de empresas según tamaño (2005-2024). ..... 19
**Figura 2:** Tasa de creación y destrucción por tamaño de empresa (2005-2024). ..... 22
**Figura 3:** Tasa de creación y destrucción por región (2005-2024). ..... 23
**Figura 4:** Tasa de creación y destrucción por rubro (2005-2024). ..... 25
**Figura 5:** Tasa de creación neta por tamaño (2007-2022). ..... 28
**Figura 6:** Tasa de recambio por tamaño (2007-2022). ..... 31
**Figura 7:** Tasa de recambio por región (2007-2022). ..... 32
**Figura 8:** Tasa de recambio por rubro (2007-2022). ..... 33
**Figura 9:** Tasa de mortalidad en el año de nacimiento por tamaño (2007-2022) ..... 37
**Figura 10:** Supervivencia Kaplan-Meier según tamaño inicial (2007-2022) ..... 38
**Figura 11:** Supervivencia Kaplan-Meier por región de nacimiento (2007-2022). ..... 39
**Figura 12:** Supervivencia Kaplan-Meier por rubro económico al nacer (2007-2022). ..... 41
**Figura 13**: Matriz de transición según tamaño inicial y final (2005-2010). ..... 45
**Figura 14**: Matriz de transición según tamaño inicial y final (2011-2016). ..... 46
**Figura 15:** Matriz de transición según tamaño inicial y final (2017-2022). ..... 47

# 1. Introducción

La política de fomento productivo requiere conocer cómo evolucionan las empresas desde su creación: cuántas mantienen actividad, cuáles crecen y cuáles se contraen o salen del mercado. Esto puesto que las trayectorias ayudan a comprender la capacidad del tejido empresarial para renovarse y sostener actividad económica. También permiten identificar en qué etapas y segmentos conviene poner atención al examinar las condiciones de consolidación y crecimiento. Contar con ese diagnóstico es especialmente relevante para distinguir avances de cambios que podrían advertir dificultades y que requieren un análisis más profundo.

Este informe tiene como propósito identificar señales favorables y señales de alerta en la dinámica empresarial chilena, a partir de la caracterización de sus principales patrones entre 2005 y 2024. Para ello, utiliza datos de panel del directorio de contribuyentes de primera categoría del Servicio de Impuestos Internos (SII) y analiza conjuntamente la estructura empresarial, los nacimientos y las salidas, la supervivencia y las transiciones entre categorías de tamaño. Es el primero de una serie de investigaciones que desarrollará el Ministerio de Economía sobre esta materia y entrega una base para orientar la atención de la política de fomento y las preguntas de los estudios posteriores.

**Contexto y relevancia**

La dinámica empresarial influye en la forma en que se distribuyen los recursos productivos y en la evolución del empleo y la producción. La literatura muestra que estos cambios dependen tanto del desempeño de las empresas existentes como de la entrada de nuevas firmas, del crecimiento de las más productivas y de la salida de otras (Foster, Haltiwanger y Krizan, 2001; Bartelsman, Haltiwanger y Scarpetta, 2013). Los modelos de selección explican que las empresas pueden descubrir su productividad después de ingresar al mercado, de modo que algunas se expanden y permanecen, mientras otras reducen su actividad o salen (Jovanovic, 1982; Hopenhayn, 1992).

Por ello, una mayor creación, supervivencia o salida no constituye, por sí sola, un resultado favorable o desfavorable. La salida puede formar parte de la reasignación habitual de recursos, y una empresa que permanece puede hacerlo sin aumentar su escala. La evidencia comparada muestra, además, que las economías pueden presentar tasas de entrada y salida similares y diferir en el crecimiento posterior de las empresas que sobreviven (Bartelsman, Scarpetta y Schivardi, 2005). Para la política pública importa examinar el conjunto de estas trayectorias e identificar si existen obstáculos que dificultan la continuidad o expansión de empresas viables.

La interpretación de las señales exige explicitar la referencia utilizada. En este informe, la comparación entre cohortes y períodos permite reconocer mejoras o deterioros en dimensiones específicas de la trayectoria empresarial. Las diferencias entre tamaños, sectores y regiones ayudan a localizar esos cambios, aunque deben leerse considerando las características de cada grupo. La literatura internacional aporta contexto para su interpretación; calificar el desempeño chileno como mejor o peor que el de otras economías requiere, además, indicadores comparables en sus definiciones, cobertura y períodos de observación.

**Antecedentes en Chile y contribución de este informe**

El análisis de la dinámica empresarial con registros administrativos tiene antecedentes en Chile. Los estudios de FUNDES para 1995–2001 y del Ministerio de Economía, FUNDES e INTELIS para 1999–2006 documentaron la alta presencia de microempresas, su mayor rotación y las diferencias de supervivencia y movilidad según tamaño (Crespi, 2003; Benavente, 2008). El informe del Ministerio de Economía para 2005–2014 profundizó en las brechas regionales y sectoriales de las pymes y mostró una movilidad ascendente limitada entre las microempresas (Ministerio de Economía, 2016). Estos trabajos establecieron patrones que este documento permite actualizar y examinar en un período más amplio.

Más recientemente, los indicadores de demografía empresarial del Banco Central de Chile y sus análisis sobre la dinámica de las empresas en el ciclo económico ampliaron la evidencia disponible sobre entradas, salidas y evolución de la actividad empresarial. El presente informe complementa esos antecedentes mediante una perspectiva de largo plazo que integra los flujos demográficos con la permanencia y los cambios de tamaño de las empresas.

Su contribución es reunir estas dimensiones en un mismo análisis, con desagregaciones por tamaño, región y rubro económico. El seguimiento de la supervivencia permite observar cuánto duran las empresas; las matrices de transición muestran si, entre el inicio y el final de cada ventana, aumentan de tamaño, se mantienen, retroceden o pasan a la inactividad. Esta lectura conjunta ayuda a distinguir la expansión del número de empresas de su continuidad económica y de su movilidad hacia tamaños superiores. La inactividad se considera un estado relevante, distinto del cierre definitivo, que también permite estudiar los movimientos de reactivación.

**Principales resultados y alcance**

Los resultados muestran un tejido empresarial que se expande y cuyas trayectorias evolucionan en distintas direcciones. La mejora de la supervivencia de las cohortes más recientes, especialmente entre las microempresas con ventas, constituye una señal favorable respecto de las anteriores. Al mismo tiempo, el mayor paso de empresas hacia la inactividad, particularmente entre las microempresas, es una señal de alerta frente a períodos previos. La movilidad entre tamaños ocurre principalmente mediante avances y retrocesos entre categorías cercanas, mientras que las diferencias sectoriales son más marcadas que las regionales. Estos hallazgos destacan la importancia de observar conjuntamente la permanencia, la actividad y el crecimiento al orientar el diagnóstico para la política de fomento.

El alcance del estudio es descriptivo. Sus resultados permiten identificar patrones y localizar cambios, pero no establecer sus causas ni atribuirlos a políticas o episodios específicos. La interpretación considera también que los registros tributarios pueden reflejar cambios administrativos. Como el informe no mide empleo ni productividad, evaluar si las trayectorias observadas responden a selección habitual, decisiones de los propietarios o barreras a la continuidad y expansión requiere vincular esta evidencia con información adicional. Esa distinción permitirá fundamentar mejor las decisiones sobre posibles intervenciones.

**Organización del documento**

El documento se organiza en siete secciones, incluida esta introducción, además de referencias y anexos. La segunda revisa la literatura y la tercera presenta la metodología y las definiciones. La cuarta analiza la estructura empresarial y los indicadores de creación, destrucción, creación neta y recambio. La quinta examina la supervivencia, mortalidad y duración, y la sexta presenta las matrices de transición entre tamaños. La séptima reúne las conclusiones y las orientaciones de política pública.

# 2. Revisión de la literatura

Esta sección ubica el presente informe dentro de la literatura sobre dinámica empresarial. Primero resume la evidencia internacional y los mecanismos teóricos que la explican. Luego revisa lo que se sabe sobre reasignación de recursos en América Latina y Chile. Finalmente, repasa los estudios previos sobre demografía empresarial chilena e identifica qué aspectos quedan por caracterizar y cómo contribuye este informe a ello.

**Evidencia internacional**

La dinámica empresarial se refiere al proceso continuo de entrada, crecimiento y salida de empresas, fundamental para entender la asignación de recursos y el crecimiento económico. Dunne, Roberts y Samuelson (1988), con datos del Censo de manufactura de Estados Unidos, documentaron que los mercados industriales exhiben tasas elevadas y persistentes de entrada y salida de firmas, y que los mercados con más entrada son también los que registran más salida. Además, los entrantes son sistemáticamente más pequeños que las firmas establecidas y enfrentan altas tasas de fracaso posterior. Davis y Haltiwanger (1992) extendieron este diagnóstico al mercado laboral. En la manufactura estadounidense (1972–1986), los cierres de establecimientos explicaron cerca de una cuarta parte de la destrucción bruta anual de empleo, y los nacimientos cerca de una quinta parte de la creación bruta. Estas cifras muestran que el dinamismo empresarial tiene consecuencias directas sobre el empleo. Sin embargo, su peso en el empleo es menor que su peso en el número de empresas, porque las firmas que entran y salen son mayoritariamente pequeñas. Por ello, para evaluar la relevancia de estos procesos es necesario observar el tamaño de las empresas, no solo su número.

Más recientemente, Decker et al. (2014) documentaron para Estados Unidos un declive sostenido del dinamismo desde los años ochenta: se crean menos empresas nuevas y las firmas jóvenes pesan menos en la economía. Los autores sugieren que esta tendencia podría asociarse a una menor productividad agregada. Un recambio empresarial más lento propicia que los recursos permanezcan en firmas poco productivas en lugar de reasignarse hacia las más eficientes.

Estos patrones pueden interpretarse con modelos de selección. En Jovanovic (1982), las firmas entran sin conocer su eficiencia y la descubren con el tiempo a medida que observan sus resultados: las más eficientes crecen y sobreviven, y las menos eficientes se contraen y salen. Además, la selección opera por otra vía: la productividad de cada firma evoluciona con shocks persistentes, y las firmas entran pagando un costo y salen cuando su productividad cae bajo un umbral. Ambos modelos coinciden en que la entrada, la salida y el crecimiento diferencial reasignan recursos hacia firmas más productivas. Otros trabajos han usado marcos similares para analizar cómo las políticas afectan esa reasignación. Hopenhayn y Rogerson (1993) estudian el efecto de los costos de despido, y Restuccia y Rogerson (2008) muestran, mediante un modelo con establecimientos heterogéneos, que las políticas que introducen distorsiones en los precios relativos que enfrentan los productores pueden reducir la productividad agregada, al dificultar la asignación eficiente de recursos entre empresas.

**Comparaciones entre países**

Bartelsman, Haltiwanger y Scarpetta (2004) construyeron una base comparable para 24 países, que incluye economías industrializadas, economías en transición de Europa Central y del Este, y economías emergentes como México y Argentina. En todos los países encuentran una reasignación de recursos considerable, con entrada y salida de muchas firmas, fracaso de muchos entrantes y expansión de los exitosos. Las tasas de entrada y salida son similares entre los países industrializados, pero el desempeño posterior a la entrada difiere notablemente entre Europa y Estados Unidos. Allí, las firmas que sobreviven crecen mucho más que en Europa Continental. Los autores interpretan esto como indicio de que las diferencias de dinamismo responden menos a las barreras de entrada que a las barreras que enfrentan las empresas para crecer una vez que ya operan. Argentina se asemeja a Europa Continental, con flujos menores y menor crecimiento de los sobrevivientes. México, en cambio, presenta mucha entrada, pero también muchas salidas tempranas.

Criscuolo, Gal y Menon (2014) profundizaron esta línea en el mercado laboral con el proyecto DynEmp de la OCDE, que armoniza microdatos de 17 países de la OCDE y Brasil. Encuentran que, dentro de las pymes, las firmas jóvenes (cinco años o menos) son las que concentran la creación de empleo, mientras que las pymes más antiguas tienden a destruirlo. Las jóvenes enfrentan un alto riesgo de salida, pero las que sobreviven crecen con más fuerza que las antiguas. El patrón es robusto entre países, y las diferencias en el potencial de crecimiento de las firmas jóvenes apuntan al rol de las políticas nacionales. Estos resultados son descriptivos: documentan quién crea y quién destruye empleo, pero no establecen por qué.

**Reasignación de recursos en América Latina y Chile**

Una forma de medir cuánto importa la reasignación es la mala asignación de recursos (misallocation), que ocurre cuando capital y trabajo no se concentran en las empresas donde serían más productivos. Aunque cada firma opere con la misma eficiencia técnica, la productividad agregada es menor a la que se lograría con una asignación eficiente. Hsieh y Klenow (2009) mostraron que corregir esta mala asignación elevaría la productividad manufacturera entre 30% y 50% en China y entre 40% y 60% en India.

Busso, Madrigal y Pagés (2013) aplicaron este enfoque a diez países de América Latina, donde la heterogeneidad de la productividad entre firmas y la mala asignación son mucho mayores que en Estados Unidos. Estiman que una asignación eficiente podría elevar la Productividad Total de Factores (PTF) manufacturera entre 41% y 122%, según el país y el período, y asocian parte de las distorsiones con las dificultades de acceso al capital y con regulaciones laborales restrictivas. Se trata de ejercicios contrafactuales que dependen de los supuestos del modelo; indican que la asignación de recursos entre empresas puede tener consecuencias macroeconómicas importantes, pero no identifican por sí solos sus causas. Eslava et al. (2004) estudiaron este proceso en Colombia (1982–1998). Encuentran que, tras las reformas de los noventa, el aumento de la productividad agregada se explicó en gran medida por la reasignación de actividad desde negocios menos productivos hacia otros más productivos, y que la asignación quedó menos determinada por factores de demanda.

Para Chile hay evidencia específica. Chen e Irarrazabal (2015) aplican la metodología de Hsieh y Klenow a plantas manufactureras y estiman que la reducción de la mala asignación explicó cerca de 40% del crecimiento de la PTF manufacturera entre 1983 y 1996. El mecanismo principal fue la eliminación de subsidios implícitos que sostenían a las plantas menos productivas, un cambio que los autores asocian a la reforma bancaria de los años ochenta. Oberfield (2013), por su parte, analiza la crisis de 1982 y encuentra que la caída de la eficiencia asignativa entre industrias explica cerca de un tercio de la caída de la PTF. Estos trabajos muestran que la reasignación ha sido relevante para la productividad chilena, pero se concentran en el sector manufacturero y en episodios específicos. No describen la dinámica del conjunto del tejido empresarial.

Hoy el diagnóstico de productividad en Chile sigue incorporando estos procesos. La CNEP (2026) ha incluido el dinamismo empresarial como componente de la productividad agregada. Señala que la reasignación de recursos mediante la entrada, salida y crecimiento diferencial de las empresas ha contribuido a la PTF, y subraya la necesidad de reducir barreras de entrada y salida. El contexto productivo hace estas preguntas especialmente relevantes, pues el tejido empresarial chileno está compuesto mayoritariamente por micro y pequeñas empresas, y es en ese segmento donde se concentra buena parte de los nacimientos y las salidas.

La literatura revisada permite distinguir dos canales por los cuales la estructura empresarial puede incidir en la productividad: la reasignación de recursos entre empresas existentes, cuyas distorsiones Hsieh y Klenow (2009) cuantifican para la manufactura de China e India, y la selección mediante entrada y salida de empresas, que los modelos de Jovanovic (1982) y Hopenhayn (1992) plantean teóricamente. En este contexto, el presente informe contribuye a comprender la dinámica del tejido empresarial chileno mediante un análisis integrado de los nacimientos, muertes, supervivencia y movilidad de las empresas entre categorías de tamaño. Esta evidencia permite identificar patrones de renovación, permanencia y crecimiento empresarial, proporcionando antecedentes relevantes para orientar el diagnóstico y diseño de políticas públicas que favorezcan el desarrollo productivo.

**Estudios sobre demografía empresarial en Chile**

La observación de la dinámica empresarial con datos administrativos tiene antecedentes directos en Chile. El primer esfuerzo sistemático fue el de Crespi (2003) para FUNDES, que mostró una estructura con masiva presencia de micro y pequeñas empresas, una creciente concentración de ventas en las firmas grandes y una creación neta positiva incluso en contextos de deterioro macroeconómico. También halló que las empresas nuevas nacen mayoritariamente en estratos de baja escala y que su supervivencia depende fuertemente del tamaño inicial, con probabilidades menores para las microempresas que para las grandes.

Benavente (2008) extendió el análisis a 1999–2006. Confirmó que las empresas más pequeñas presentaban mayores tasas de entrada, salida y creación neta, y evidenció heterogeneidades regionales y sectoriales, junto con una fuerte concentración de ventas en la Región Metropolitana. Finalmente, la actualización del Ministerio de Economía (2016), para 2005–2014, profundizó en las brechas regionales y sectoriales de las pymes. Mostró que más de tres cuartas partes de las empresas nacen como microempresas, que este segmento concentra las mayores tasas de creación y destrucción, y que su movilidad ascendente es limitada: solo 5,9% de las microempresas

pasó a una categoría superior entre 2007 y 2014, mientras 47,2% murió en el período. En conjunto, estos estudios muestran que la dinámica empresarial chilena no puede entenderse solo como un conteo de nacimientos y muertes, sino como un proceso heterogéneo de entrada, supervivencia, crecimiento y salida, condicionado por el tamaño inicial, el ciclo económico, el sector y el territorio.

**Vacíos y contribución de este informe**

La literatura disponible para Chile ha establecido algunos patrones persistentes: alta rotación en las microempresas, mayores tasas de entrada y salida en los segmentos pequeños, concentración territorial de la actividad y diferencias entre sectores. Sin embargo, la evidencia presenta dos vacíos. Primero, se concentra en nacimientos y muertes, y dice poco sobre lo que ocurre con las empresas mientras permanecen activas: si crecen, se mantienen o retroceden. La literatura internacional muestra que este es precisamente el margen donde se diferencian las economías. Segundo, la supervivencia suele reportarse como una tasa agregada y no como una trayectoria que varía según tamaño, región y sector.

Este informe busca cerrar esos vacíos desde un enfoque descriptivo. Integra en un mismo marco los stocks empresariales, los flujos de entrada y salida, las transiciones entre categorías de tamaño y la supervivencia, para el universo completo de empresas entre 2005 y 2024. Su aporte es establecer con rigor qué patrones existen en el tejido empresarial chileno.

# 3. Aspectos metodológicos y definiciones

Los resultados presentados en este estudio se obtienen del procesamiento de registros administrativos del SII, adquiridos a partir de un convenio de intercambio de información con el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Esta base contiene información de la totalidad de las empresas registradas en los sistemas administrativos del SII para los años comerciales comprendidos entre 2005 y 2024, con frecuencia anual. La información es recopilada por el SII a partir de diversas declaraciones tributarias, entre las que destacan el Formulario 22 (Declaración Anual de Impuesto a la Renta) y el Formulario 29 (Declaración Mensual y Pago Simultáneo de Impuestos), entre otros instrumentos que permiten identificar la actividad económica y características de las empresas a lo largo del tiempo.

Previo al análisis, la base fue sometida a un proceso de limpieza e imputación. En primer lugar, se conservaron los registros que cumplían la definición de la unidad estadística de estudio y se excluyeron los restantes. En segundo lugar, se detectó que un subconjunto de empresas activas presentaba valores faltantes en las variables de región y rubro en algunos años del panel, aun cuando registraban actividad económica en esos períodos. Dado que este fenómeno afectó a menos del 1% de las observaciones, se optó por imputar dichos valores mediante propagación del último valor observado utilizando LOCF y LOCB[1]: para cada empresa afectada, se asignó la categoría declarada en el año más cercano con información disponible, se aplicó el valor hacia adelante y hacia atrás según corresponda, sin sobrescribir observaciones existentes. Dado el reducido volumen de registros afectados, este procedimiento no introduce cambios significativos en la distribución de la base de datos.

Las definiciones operacionales adoptadas en este estudio se enmarcan en los estándares internacionales establecidos por el "Manual de estadísticas de demografía empresarial" de Eurostat y la OCDE (2007), que constituye el documento de referencia para la armonización de conceptos como unidad estadística, nacimiento, muerte y supervivencia de empresas entre los países miembros de ambos organismos. Si bien dicho marco fue desarrollado para economías con registros empresariales consolidados, sus definiciones proveen una base conceptual que permite mantener comparabilidad con la práctica internacional, aun cuando su aplicación a fuentes administrativas de naturaleza tributaria requiere adaptaciones metodológicas específicas que se detallan a continuación.

[1] Para el tratamiento de valores faltantes se evaluaron dos métodos de imputación. LOCF (Last Observation Carried Forward) reemplaza un valor faltante con el último valor válido registrado previamente en el tiempo, mientras que LOCB (Last Observation Carried Backward) aplica el principio inverso, utilizando el primer valor válido registrado posteriormente. Adicionalmente, se realizó la estimación sin imputación en todos los procesos en los que la agrupación podría implicar un cambio importante. Las diferencias observadas entre los resultados con y sin imputación no fueron relevantes en magnitud.

## 3.1. Unidad estadística

La definición de la unidad estadística es central para el análisis, porque de ella dependen tanto el conteo de empresas como la identificación de nacimientos, muertes y trayectorias de supervivencia. Siguiendo la clasificación propuesta por Eurostat y la OCDE (2007), la unidad económica puede abordarse como grupo empresarial, como empresa o como establecimiento. En esta ocasión se adopta la empresa como unidad estadística (**Tabla A1**), por ser la referencia más adecuada para estudiar la dinámica demográfica del tejido productivo y para mantener comparabilidad con la práctica internacional.

## 3.2. Grupo objetivo

En coherencia con la unidad estadística adoptada, la población de interés corresponde a empresas registradas en Chile durante el período analizado. Esta precisión es relevante porque los registros administrativos pueden incluir entidades formalmente constituidas que no muestran evidencia de operación efectiva y que, por lo mismo, no son equivalentes al concepto de empresa utilizado en la demografía empresarial.

En la práctica, la actividad se aproxima mediante ventas y empleo. Eurostat y la OCDE (2007) definen como empresas activas a aquellas que presentan al menos uno de estos indicadores, mientras que el Banco Central de Chile utiliza un criterio equivalente al definir las empresas vigentes como aquellas con ventas o trabajadores (BCCh, 2024). Sobre esa base, en este informe se considera inactiva a la empresa que no registra ni ventas ni trabajadores en el período determinado de un año.

La categoría de inactividad no se excluye automáticamente del análisis. Hacerlo reduciría la capacidad del informe para dimensionar el stock de entidades sin actividad económica y, además, introduciría un sesgo temporal, porque las empresas observadas solo durante pocos años tienden a aparecer siempre inactivas con mayor frecuencia. Por ello, la inactividad se trata como un estado analítico relevante y no como una observación a depurar por defecto.

## 3.3. Eventos demográficos

Se entiende por creación o nacimiento el evento en que una empresa aparece en el registro en el período $t$ después de haber estado ausente en $t-1$ y $t-2$. De manera simétrica, se entiende por muerte o destrucción el evento en que una empresa se registra por última vez en $t$ y presenta ausencia en $t+1$ y $t+2$. Ambas definiciones siguen el criterio recomendado por Eurostat (2007) y son consistentes con la práctica utilizada para Chile (BCCh, 2024).

En consecuencia, la tasa de creación se define como el número de empresas nacidas en el año $t$ sobre el total de empresas observadas ese mismo año, mientras que la tasa de destrucción se define como el número de empresas muertas en $t$ sobre el total de empresas observadas en ese período.

Formalmente:

$$Tasa\ de\ creación_t = \frac{B_t}{N_t} \times 100 \qquad Tasa\ de\ destrucción_t = \frac{D_t}{N_t} \times 100$$

donde $B_t$ y $D_t$ denotan, respectivamente, el número de nacimientos y muertes datadas en *t*, y $N_t$ el número de empresas observadas en ese año.

La supervivencia se define a partir de la permanencia de la empresa en el registro. Mientras Eurostat y la OCDE (2007) exigen continuidad anual estricta entre *t* y *t* + *h (*con *h* mayor o igual a 1*)*, acá se adopta un criterio más flexible: una empresa sobrevive hasta t + h si figura en el registro en ese año y registra, como máximo, un año de ausencia en los años intermedios. Este ajuste, utilizado también por Statistics Norway (2026), evita que discontinuidades administrativas breves se interpreten como salidas. Como una empresa puede permanecer registrada sin ventas ni trabajadores, esta definición no equivale a continuidad de la actividad económica.

# 4. Distribución, nacimiento y muerte de empresas

Este capítulo caracteriza la demografía empresarial en Chile entre 2005 y 2024, organizando el análisis en torno a dos dimensiones principales: la composición del stock empresarial y los flujos de entrada y salida que lo transforman en el tiempo. Ambas se examinan con desagregaciones por tamaño, región y rubro económico. Los resultados muestran que el crecimiento del universo empresarial estuvo acompañado de una recomposición interna relevante, con una disminución de la participación relativa de las microempresas y un aumento sostenido de las empresas inactivas. A nivel de flujos, el dinamismo se concentra en los segmentos de menor tamaño y la trayectoria del período está marcada por tres momentos de quiebre transversales: los cambios tributarios de 2017, el alza en la destrucción de 2019 y los efectos de la pandemia entre 2020 y 2021.

## 4.1. Distribución de empresas

La **Figura 1** muestra un aumento de 717.956 empresas en todo el país entre 2005 y 2024 (con algunas caídas en años particulares). Durante todo este período, las microempresas[2] constituyen el segmento más numeroso del stock empresarial, lo que da cuenta de su peso estructural en el tejido productivo nacional. No obstante, esa predominancia no se ha mantenido intacta: su participación retrocedió desde el 66,9% registrado en 2005 hasta el 57,5% de 2024, una caída de casi diez puntos porcentuales (pp.) en dos décadas.

En cambio, la participación de las empresas inactivas aumentó de 13,6% a 20,0% (6,4 pp.) en el mismo período. Este desplazamiento sugiere que el principal cambio composicional del período no reside en el crecimiento de los tramos empresariales superiores, como podría esperarse en un escenario de maduración productiva, sino en la acumulación progresiva de unidades sin actividad económica registrada.

El resto de la estructura empresarial cambia menos. Las empresas sin ventas, pero con trabajadores, se mantienen relativamente estables y representan en promedio un 2,7% del total. Las empresas pequeñas aumentan gradualmente su participación, desde 13,7% en 2005 a 16,5% en 2024. En cambio, las empresas medianas y grandes siguen siendo una parte pequeña del total.

***"El tejido empresarial nacional experimentó expansión cuantitativa pero paradójica: mientras microempresas ceden participación, el mayor cambio reside en la proliferación de unidades económicamente inactivas."***

[2] En adelante, el tamaño de empresa corresponde a la clasificación según ventas estimadas en Unidad de Fomento (UF): Sin Ventas (sin información suficiente para estimar ventas), Micro (0,01-2.400 UF), Pequeña (2.400,01-25.000 UF), Mediana (25.000,01-100.000 UF) y Grande (>100.000,01 UF).

**El stock empresarial crece, pero con una menor participación de las microempresas y un mayor peso de las empresas inactivas.**

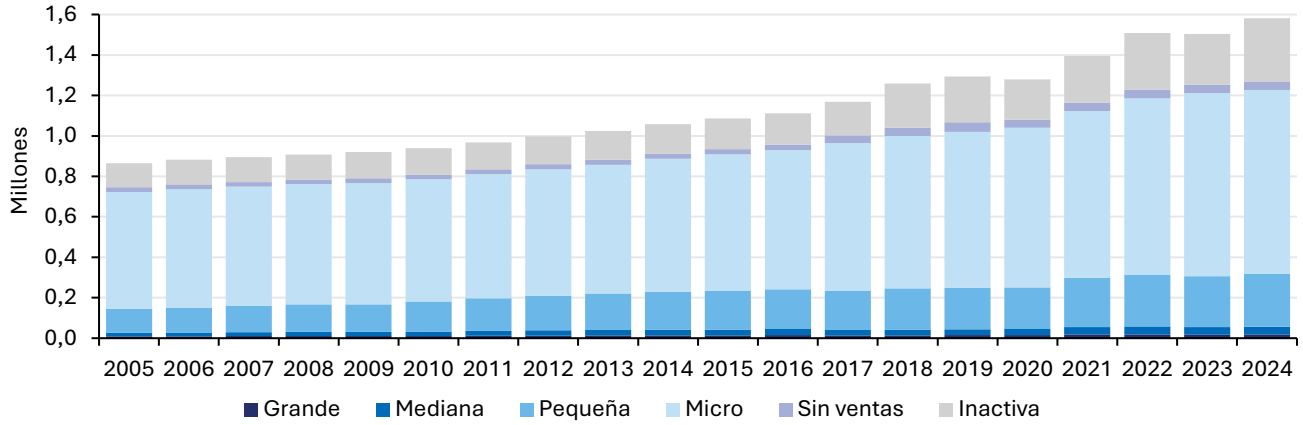



**Figura 1**: Evolución del número de empresas según tamaño (2005-2024).
**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Nota:** Tamaño de empresa según ventas estimadas (UF): Sin Ventas (sin información suficiente para estimar ventas), Micro (0,01-2.400 UF), Pequeña (2.400,01-25.000 UF), Mediana (25.000,01-100.000 UF) y Grande (>100.000,01 UF).

### 4.1.1. Distribución de empresas por región

La **Tabla 1** muestra que, a diferencia de la desagregación por tamaño, aquí el rasgo dominante es la estabilidad de la distribución regional. La participación de la Región Metropolitana aumenta moderadamente, de 41,3% en 2005 a 43,6% en 2024. El resto de las regiones muestra desplazamientos de menor magnitud, lo que sugiere que la geografía empresarial cambia de manera gradual más que mediante puntos de inflexión. Este resultado indica que la distribución territorial permanece relativamente estable en el tiempo.

**Tabla 1:** Distribución de empresas según región en 2005 y 2024

| Región | 2005 (%) | 2024 (%) | Cambio (pp.) |
|---|---|---|---|
| Arica y Parinacota | 1,48 | 1,18 | -0,30 |
| Tarapacá | 1,69 | 1,66 | -0,03 |
| Antofagasta | 2,77 | 2,80 | +0,03 |
| Atacama | 1,52 | 1,37 | -0,15 |
| Coquimbo | 3,90 | 3,84 | -0,06 |
| Valparaíso | 10,86 | 9,73 | -1,13 |
| Metropolitana | 41,29 | 43,59 | +2,30 |
| O'Higgins | 5,34 | 5,26 | -0,08 |
| Maule | 7,05 | 6,46 | -0,59 |
| Ñuble | 2,84 | 2,56 | -0,28 |
| Biobío | 7,54 | 7,28 | -0,26 |
| La Araucanía | 5,01 | 4,92 | -0,09 |
| Los Ríos | 2,07 | 2,15 | +0,08 |
| Los Lagos | 4,81 | 5,28 | +0,47 |
| Aysén | 0,69 | 0,82 | +0,13 |
| Magallanes | 1,14 | 1,09 | -0,05 |
| **Total** | **100,00** | **100,00** | **-** |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota**: Las desagregaciones por región no requieren una reconstrucción territorial, dado que la información empresarial se clasifica según la ubicación de la casa matriz, la cual proviene directamente del SII. En consecuencia, los datos se presentan con la división regional vigente para toda la serie, incluyendo los años anteriores a la creación de cada región. Por ejemplo, una empresa con casa matriz en territorio de la actual región de Ñuble se clasifica en dicha región tanto antes como después de su creación en 2018.

### 4.1.2. Distribución de empresas por rubro

La **Tabla 2** presenta una recomposición más clara del tejido empresarial. Comercio (G) sigue siendo el sector dominante durante todo el período, pero reduce su participación desde 34,6% en 2005 a 30,0% en 2024, una reducción considerable de 4,6 pp. Agricultura (A) también pierde peso relativo de forma sostenida, al pasar de 13,0% a 6,3% (-6,7 pp.).

En contraste, varias ramas de servicios aumentan su presencia en el tejido empresarial. Actividades profesionales (M), Salud (Q) e Inmobiliarias (L) ganan participación a lo largo del período, mientras Transporte (H) e Información y comunicaciones (J) muestran cambios de nivel más notorios desde la segunda mitad de la serie. En conjunto, estos movimientos apuntan a una leve recomposición sectorial del tejido productivo, con menor peso relativo de actividades tradicionales y mayor presencia de servicios especializados.

**Tabla 2:** Distribución de empresas según rubro económico en 2005 y 2024

| Rubro económico | 2005 (%) | 2024 (%) | Cambio (pp) |
|---|---|---|---|
| A - Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca | 13,0 | 6,3 | -6,7 |
| B - Minería | 0,4 | 0,3 | -0,1 |
| C - Industria manufacturera | 7,2 | 7,3 | 0,1 |
| D - Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado | 0,2 | 0,3 | 0,1 |
| E - Suministro de agua, residuos y descontaminación | 0,2 | 0,5 | 0,3 |
| F - Construcción | 5,8 | 7,4 | 1,6 |
| G - Comercio | 34,6 | 30,0 | -4,6 |
| H - Transporte y almacenamiento | 10,0 | 9,4 | -0,6 |
| I - Alojamiento y comidas | 3,9 | 5,7 | 1,8 |
| J - Información y comunicaciones | 1,1 | 2,2 | 1,1 |
| K - Finanzas y seguros | 3,5 | 4,0 | 0,5 |
| L - Actividades inmobiliarias | 2,5 | 4,0 | 1,5 |
| M - Actividades profesionales, científicas y técnicas | 3,6 | 6,6 | 3,0 |
| N - Servicios administrativos y de apoyo | 4,4 | 4,6 | 0,2 |
| O - Administración pública y defensa | 0,1 | 0,1 | 0,0 |
| P - Enseñanza | 1,0 | 1,4 | 0,4 |
| Q - Salud y asistencia social | 1,8 | 3,5 | 1,7 |
| R - Actividades artísticas, entretenimiento y recreación | 0,4 | 1,2 | 0,8 |
| S - Otras actividades de servicios | 6,5 | 5,4 | -1,1 |
| T - Hogares como empleadores | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| U - Organizaciones y órganos extraterritoriales | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Total** | **100,0** | **100,0** | - |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

## 4.2. Creación y destrucción de empresas

La **Figura 2** muestra que el dinamismo empresarial se concentra en los segmentos de menor tamaño. Las empresas sin ventas, inactivas y micro registran tasas de creación y destrucción superiores a las de las empresas pequeñas, medianas y grandes, considerando los últimos años disponibles para cada indicador. Esta relación inversa es un rasgo estructural que se reproduce año a año.

En general, la tasa de creación se mantiene relativamente elevada a lo largo del período y alcanza su máximo (15,5%) en 2021, mientras que la tasa de destrucción disminuye hasta alcanzar sus mínimos (8,0%) en 2020 y 2021.

Durante el período analizado se identifican tres momentos que podrían contribuir a interpretar los principales cambios en las tasas de creación y destrucción de empresas. En primer lugar, el quiebre observado en 2017 coincide temporalmente con modificaciones en los regímenes tributarios; no se descarta que estas hayan incidido en la forma en que ciertas empresas, en particular las sin ventas, fueron clasificadas en los registros del SII. En segundo lugar, en 2019 la tasa de destrucción de empresas aumentó marcadamente, ubicándose 3,1 pp. por sobre la del año anterior. En tercer lugar, durante la pandemia (2020 y 2021) la destrucción de empresas descendió a niveles históricamente bajos, especialmente entre las de menor tamaño, como las microempresas.

Al observar el dinamismo empresarial por tamaño, las microempresas concentran las mayores tasas de creación (entre las empresas con ventas), cercanas al 15% durante buena parte del período, y explican gran parte del aumento registrado en 2021. Las empresas pequeñas, en cambio, muestran un comportamiento mucho más estable, con tasas de creación entre 3,5% y 4,6%. En las empresas medianas y grandes, las tasas son sistemáticamente menores y no superan el 2,4% y el 1,5%, respectivamente. Esto es coherente con el ciclo de vida de las empresas, que suelen comenzar siendo pequeñas, y con la evidencia disponible: crear una empresa de mayor tamaño es más costoso, por lo que el recambio disminuye a medida que aumenta el tamaño, sin que ello implique un problema para las empresas grandes. Las categorías de empresas inactivas y sin ventas presentan, por su parte, las mayores fluctuaciones, especialmente en 2017 y 2022.

***"Las microempresas explican gran parte del recambio empresarial, pero no todo ese movimiento refleja mayor actividad económica: parte importante parece provenir de cambios en los registros."***

**Las empresas más pequeñas concentran el mayor recambio empresarial, mientras medianas y grandes presentan mayor estabilidad.**

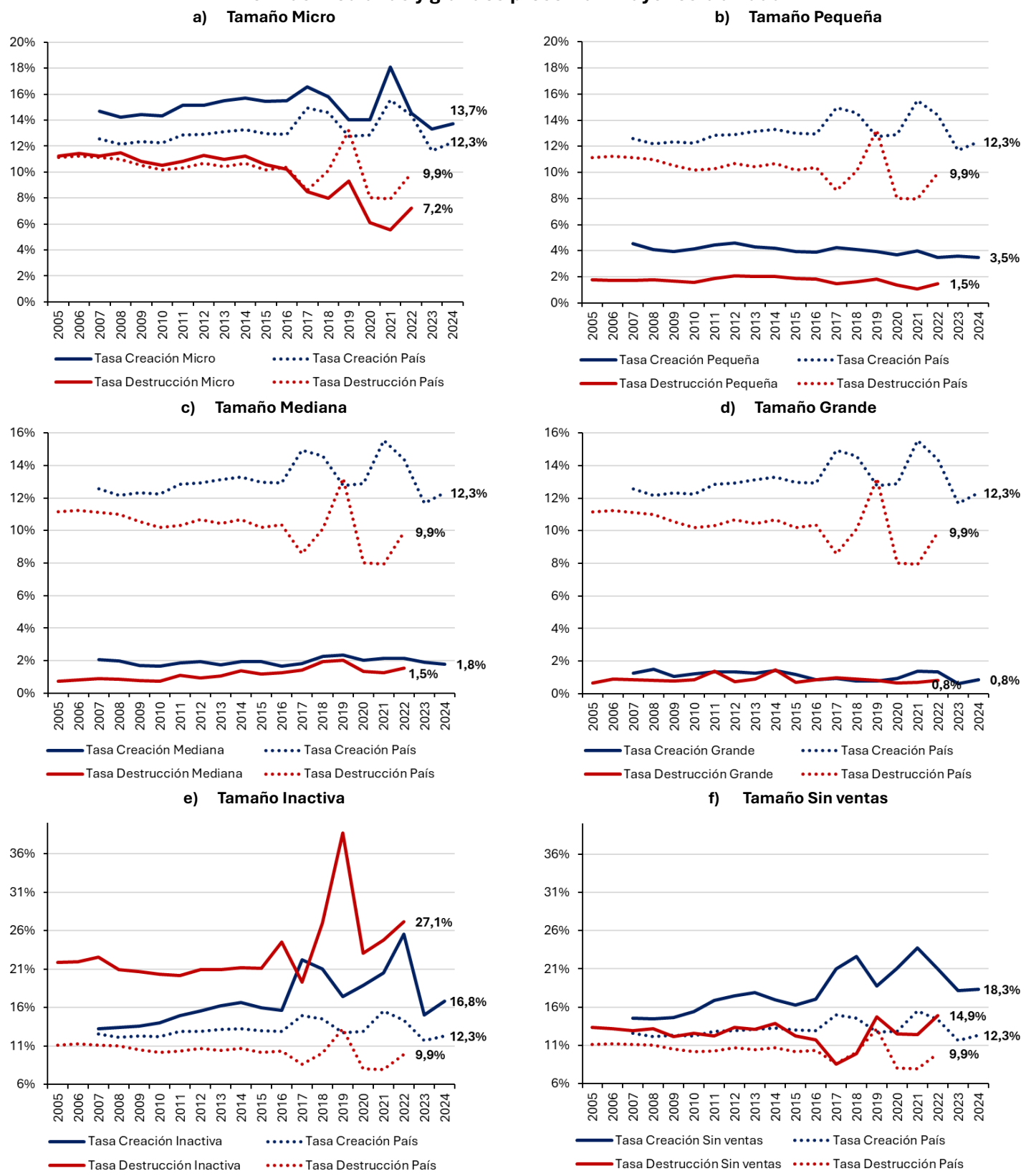



**Figura 2:** Tasa de creación y destrucción por tamaño de empresa (2005-2024).

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII. La serie nacional considera todas las categorías de tamaño incluyendo empresas inactivas.

### 4.2.1. Tasas de creación y destrucción por región

La **Figura 3** muestra las tasas de creación y destrucción de empresas por región[3]. En 2021, la tasa de destrucción disminuyó tanto a nivel nacional como en todas las regiones, aunque la magnitud de la caída varió entre ellas.

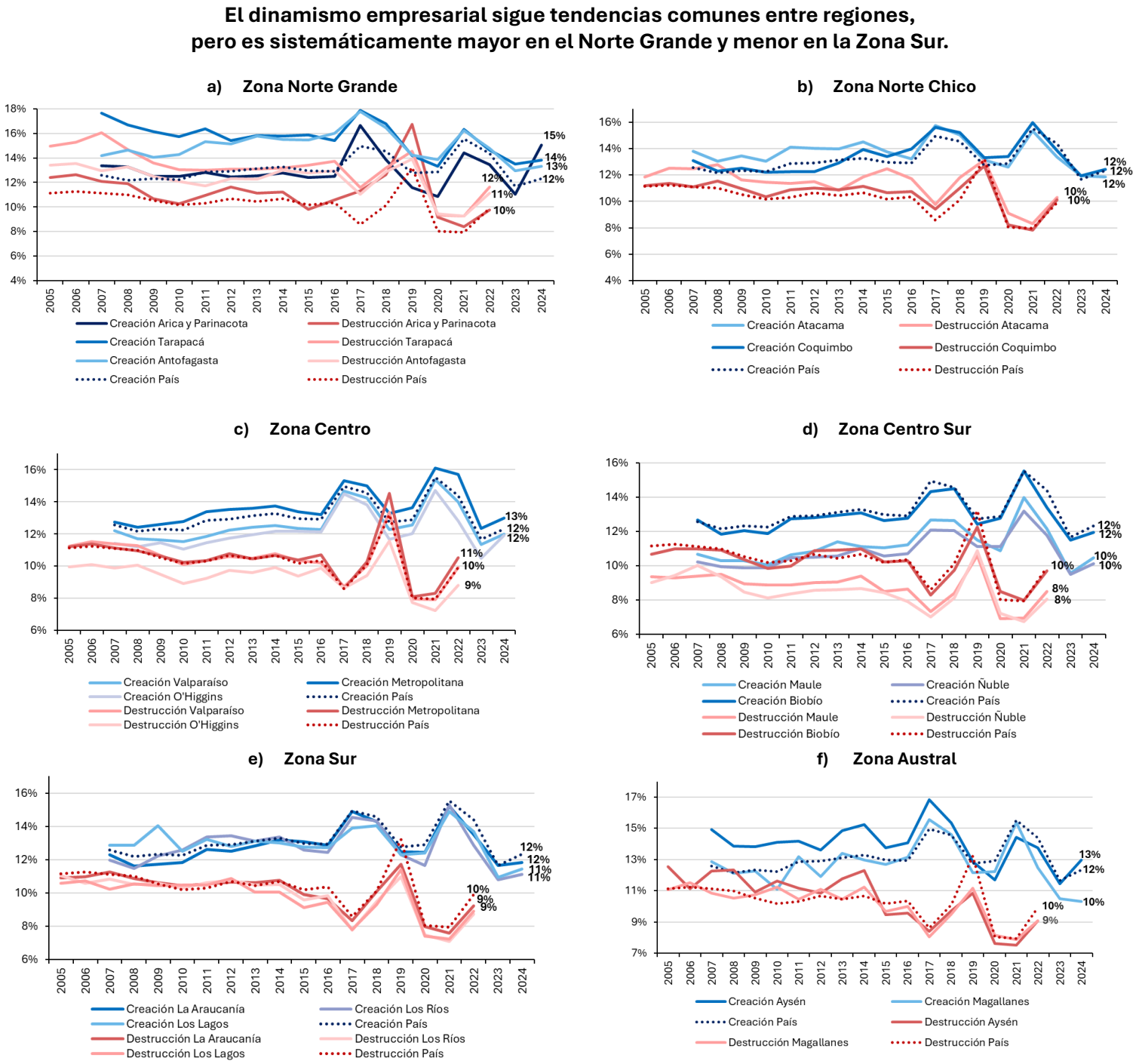



**Figura 3:** Tasa de creación y destrucción por región (2005-2024).

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SII. La categoría de país considera todas las regiones.

[3] La región asignada a cada empresa corresponde exclusivamente a la dirección asociada a su casa matriz. En consecuencia, los resultados pueden presentar un sesgo de localización por casa matriz, dado que las empresas con actividades en más de una región son clasificadas únicamente en la región donde se encuentra registrada su sede principal, lo que limita la identificación de su alcance operativo a nivel territorial.

El Norte Grande presenta sistemáticamente tasas de creación y destrucción superiores al promedio nacional. Arica y Parinacota y Tarapacá registran las tasas de creación más altas del país. El Norte Chico y la Zona Centro muestran niveles más cercanos al promedio nacional. En la Zona Centro Sur, las tasas de creación y destrucción son menores. En cambio, la Zona Sur y la Zona Austral vuelven a situarse cerca del promedio del país.

Los principales cambios del período también se observan en casi todas las regiones. En 2017 aumenta la creación y disminuye la destrucción. En 2019 se produce una corrección parcial. Entre 2020 y 2021, la destrucción vuelve a caer con fuerza. Finalmente, en 2022 repunta y retorna a niveles cercanos a los observados antes de la pandemia.

### 4.2.2. Tasas de creación y destrucción por rubro

Las diferencias entre rubros económicos son mayores que entre regiones. La principal diferencia está en la creación de empresas, más que en su destrucción. La **Figura 4** muestra que la destrucción de empresas disminuye de manera bastante generalizada entre los distintos rubros, aunque existen episodios puntuales de mayor volatilidad. En cambio, las tasas de creación presentan diferencias mucho más marcadas.

Algunos sectores mantienen tasas de creación relativamente altas durante buena parte del período. Entre ellos destacan Construcción, Alojamiento y comidas, Información y comunicaciones y Servicios profesionales. Otros, como Agricultura y Minería, presentan tasas más bajas o trayectorias más irregulares. Estos sectores con mayor creación se caracterizan por una alta presencia de microempresas y por requerimientos de capital inicial relativamente menores, rasgos que podrían ser coherentes con las tasas observadas. En Construcción, por ejemplo, es frecuente la creación de empresas para ejecutar obras o contratos específicos, y en Servicios profesionales, la formalización de profesionales independientes como sociedades. En contraste, Agricultura y Minería suelen demandar inversiones iniciales más altas, lo que también podría ser coherente con una menor entrada de nuevas empresas.

Los principales cambios observados a nivel nacional también aparecen en varios sectores, especialmente en 2017, 2019 y durante 2020-2021. Sin embargo, cada rubro presenta además una dinámica propia. Por ejemplo, los Servicios profesionales registraron una mayor creación de empresas a mediados del período. La Minería mostró un debilitamiento relativo, mientras que Alojamiento y comidas experimentó cambios más pronunciados durante la pandemia: la tasa de creación registró una fuerte caída, seguida de una recuperación que, sin embargo, no alcanzó los niveles prepandemia.

**El dinamismo empresarial varía significativamente entre rubros, con mayores diferencias en las tasas de creación que en las de destrucción.**

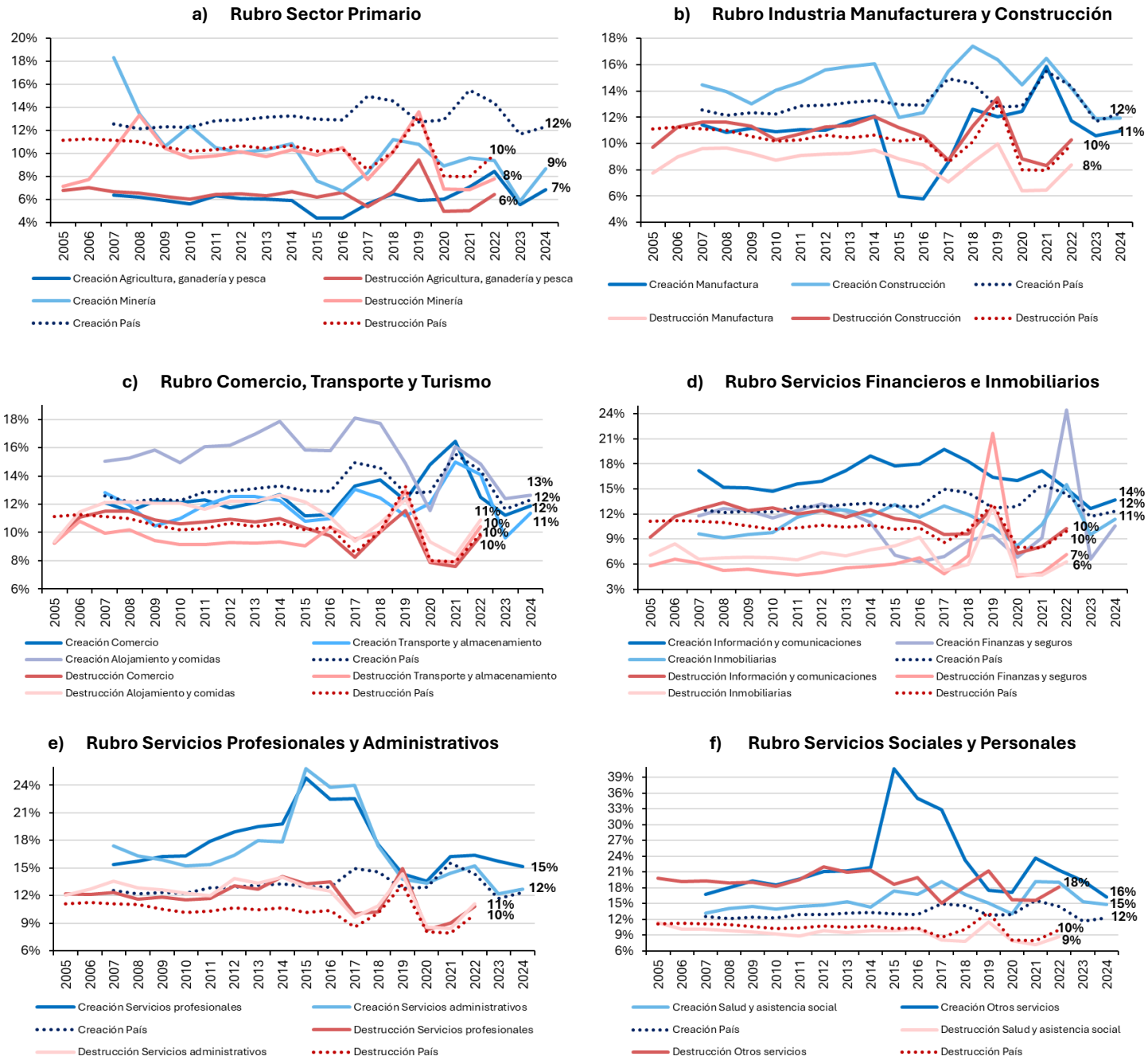



**Figura 4:** Tasa de creación y destrucción por rubro (2005-2024).

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota:** Se consideran aquellos rubros con mayor participación relativa sobre el total de empresas del país, los rubros faltantes se presentan en la **Figura D1** en el anexo de figuras.

### 4.2.3. Distribución por nacimiento y muerte

La distribución de las empresas creadas y destruidas permite conectar la composición del stock con los flujos analizados en la subsección anterior. Con respecto a la creación (**Tabla 3**), las microempresas siguen siendo el principal componente del total anual, lo que es coherente con su mayor peso en el universo y con sus elevadas tasas de entrada. Las categorías de mayor tamaño según ventas participan de manera acotada, de modo que las variaciones del agregado dependen principalmente de lo que ocurre en los tramos inferiores.

**Tabla 3:** Distribución anual según tamaño al crearse (2007-2024)

| Año | Sin Ventas (%) | | Micro (%) | Pequeñas (%) | Medianas (%) | Grandes (%) | País (Cantidad) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Inactivas | Activas | | | | | |
| 2007 | 14,45 | 2,96 | 76,84 | 5,28 | 0,36 | 0,11 | 112.539 |
| 2008 | 14,92 | 2,99 | 76,55 | 5,02 | 0,37 | 0,14 | 110.403 |
| 2009 | 15,57 | 3,02 | 76,27 | 4,74 | 0,31 | 0,10 | 113.521 |
| 2010 | 15,94 | 3,12 | 75,12 | 5,37 | 0,33 | 0,12 | 114.937 |
| 2011 | 15,94 | 3,23 | 74,58 | 5,77 | 0,36 | 0,13 | 124.508 |
| 2012 | 16,60 | 3,38 | 73,38 | 6,11 | 0,39 | 0,13 | 128.798 |
| 2013 | 17,16 | 3,41 | 73,22 | 5,73 | 0,35 | 0,13 | 134.523 |
| 2014 | 17,27 | 3,13 | 73,50 | 5,55 | 0,39 | 0,14 | 140.522 |
| 2015 | 17,16 | 2,96 | 73,97 | 5,39 | 0,40 | 0,12 | 140.810 |
| 2016 | 16,75 | 3,25 | 74,20 | 5,37 | 0,35 | 0,09 | 143.545 |
| 2017 | 21,10 | 4,46 | 69,35 | 4,73 | 0,29 | 0,08 | 174.631 |
| 2018 | 25,05 | 5,11 | 64,89 | 4,54 | 0,36 | 0,06 | 183.320 |
| 2019 | 23,93 | 5,32 | 65,31 | 4,95 | 0,42 | 0,07 | 165.073 |
| 2020 | 22,81 | 5,18 | 66,93 | 4,62 | 0,38 | 0,08 | 164.914 |
| 2021 | 21,72 | 4,57 | 68,73 | 4,49 | 0,37 | 0,11 | 216.519 |
| 2022 | 32,92 | 4,02 | 58,41 | 4,14 | 0,39 | 0,12 | 216.971 |
| 2023 | 21,58 | 4,13 | 68,70 | 5,12 | 0,41 | 0,06 | 175.368 |
| 2024 | 27,18 | 3,77 | 63,98 | 4,63 | 0,35 | 0,08 | 194.929 |
| $\Delta_{2024-2007}$ | **12,73** | **0,81** | **-12,86** | **-0,65** | **-0,01** | **-0,03** | **82.390** |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

La estructura de la destrucción es similar (**Tabla 4**), pero con un rasgo distintivo: la participación de las empresas sin ventas e inactivas aumenta con fuerza en la parte final de la serie. Este punto es relevante porque vincula hechos ya observados por separado: el mayor peso de la inactividad en el stock, la caída de la destrucción agregada entre empresas activas y la concentración de las salidas formales de aquellas firmas que ya habían perdido actividad económica antes de desaparecer del registro.

**Tabla 4:** Distribución anual según tamaño al destruirse (2005-2022)

| Año | Sin Ventas (%) | | Micro (%) | Pequeñas (%) | Medianas (%) | Grandes (%) | País (Cantidad) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Inactivas | Activas | | | | | |
| 2005 | 26,76 | 3,32 | 67,57 | 2,16 | 0,13 | 0,06 | 96.251 |
| 2006 | 27,02 | 3,13 | 67,45 | 2,16 | 0,15 | 0,09 | 99.318 |
| 2007 | 27,87 | 2,98 | 66,62 | 2,27 | 0,18 | 0,09 | 99.451 |
| 2008 | 25,77 | 3,02 | 68,52 | 2,43 | 0,18 | 0,09 | 99.785 |
| 2009 | 27,72 | 2,94 | 66,75 | 2,34 | 0,17 | 0,08 | 97.029 |
| 2010 | 27,75 | 3,07 | 66,50 | 2,42 | 0,17 | 0,10 | 95.537 |
| 2011 | 26,91 | 2,92 | 66,66 | 3,06 | 0,27 | 0,17 | 99.704 |
| 2012 | 27,03 | 3,13 | 66,17 | 3,35 | 0,23 | 0,09 | 106.448 |
| 2013 | 27,86 | 3,14 | 65,23 | 3,39 | 0,27 | 0,11 | 107.067 |
| 2014 | 27,37 | 3,18 | 65,60 | 3,33 | 0,34 | 0,18 | 112.999 |
| 2015 | 28,95 | 2,82 | 64,54 | 3,30 | 0,31 | 0,09 | 110.539 |
| 2016 | 32,69 | 2,78 | 61,01 | 3,09 | 0,33 | 0,11 | 115.158 |
| 2017 | 31,92 | 3,16 | 61,57 | 2,82 | 0,39 | 0,14 | 100.471 |
| 2018 | 46,31 | 3,21 | 47,34 | 2,61 | 0,44 | 0,10 | 127.318 |
| 2019 | 51,38 | 4,03 | 41,96 | 2,21 | 0,34 | 0,07 | 171.157 |
| 2020 | 44,80 | 4,92 | 47,00 | 2,78 | 0,40 | 0,10 | 102.820 |
| 2021 | 51,40 | 4,69 | 41,06 | 2,32 | 0,42 | 0,12 | 110.838 |
| 2022 | 50,74 | 4,15 | 42,08 | 2,52 | 0,41 | 0,10 | 149.579 |
| $\Delta_{2022-2005}$ | **23,98** | **0,83** | **-25,49** | **0,36** | **0,28** | **0,04** | **53.328** |

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SII.

En conjunto, estas tablas muestran que la estructura de la creación y destrucción es similar: ambas se concentran en los tramos inferiores, lo que implica que la rotación empresarial también lo es. Sobre esa base se construyen los indicadores compuestos de la sección siguiente, donde creación y destrucción se integran en una sola medida de expansión neta y de rotación.

## 4.3. Creación neta y rotación empresarial

Hasta aquí, las tasas de creación y destrucción muestran por separado cuántas empresas entran y salen. Para entender mejor la dinámica empresarial, conviene analizarlas en conjunto.

La tasa de creación neta es la diferencia entre la tasa de creación y la tasa de destrucción. Indica si el número de empresas aumenta o disminuye. La tasa de rotación es la suma de ambas tasas. Muestra cuánto recambio existe entre empresas que entran y salen. A continuación, ambos indicadores se analizan por tamaño, región y rubro.

### 4.3.1. Tasa de creación neta

La tasa de creación neta integra los dos flujos analizados previamente y permite examinar el saldo entre nacimientos y muertes de empresas. La **Figura 5** muestra que la tasa neta nacional se mantiene positiva durante casi todo el período, salvo en 2019, cuando alcanza −0,5%. Desde 2017, el aumento de la creación y la caída de la destrucción elevan la creación neta respecto de los primeros años de la serie, aunque con oscilaciones importantes.

La lectura por tamaño confirma que las microempresas siguen siendo el principal motor del agregado. Son el segmento con mayores tasas netas y, por su peso en el stock, explican buena parte de la trayectoria país. En contraste, las empresas pequeñas, medianas y grandes aportan menos al movimiento agregado, aun cuando sus tasas netas sean positivas durante buena parte de la serie.

**La creación neta de empresas se mantiene positiva durante gran parte del período, impulsada principalmente por el dinamismo de las microempresas.**

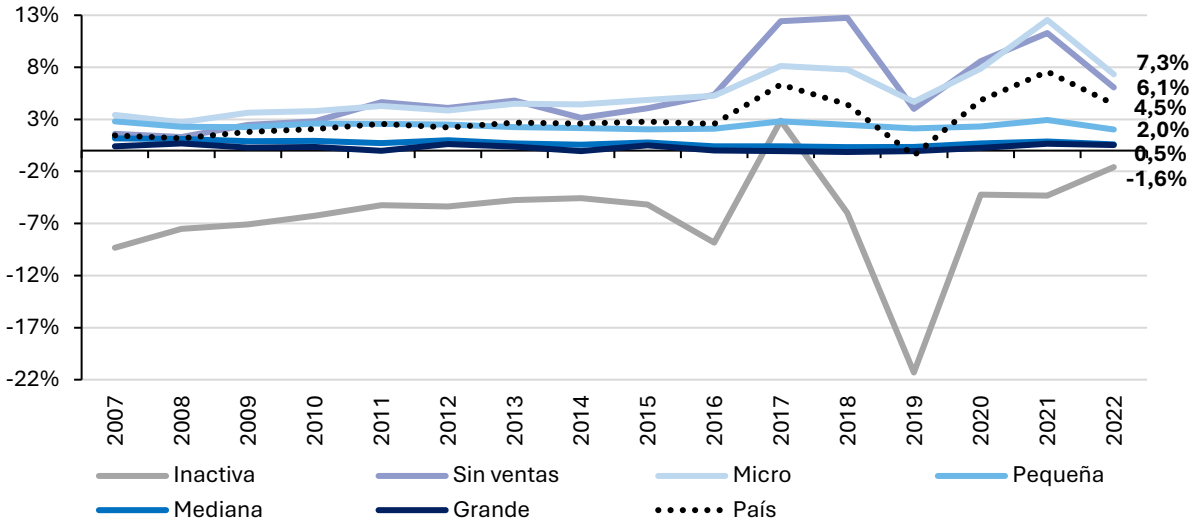



**Figura 5:** Tasa de creación neta por tamaño (2007-2022).
**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

***"Desde 2017 aumentó la creación y disminuyó la destrucción de empresas. Las microempresas explican gran parte de este aumento neto."***

### 4.3.2. Tasas de creación neta por región

La **Tabla 5** muestra la tasa de creación neta por región excluyendo empresas inactivas. En esta tabla, se aprecia que prácticamente todas las regiones exhiben tasas netas positivas y, en general, una trayectoria ascendente hasta 2021, seguida de una normalización parcial en 2022. Para resumir la evolución del período, la tabla presenta la variación entre 2007 y 2022. La Araucanía registra el mayor aumento, con 3,3 pp., seguida por Los Ríos, con 3,1 pp., y por Antofagasta y Valparaíso, ambas con 3,0 pp. En el otro extremo, Arica y Parinacota presenta el menor incremento, con 1,3 pp., seguida por Tarapacá, con 1,4 pp.

**Tabla 5:** Tasa de creación neta por región (%) (2007-2022)

| Año | Región (%) | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | XV | I | II | III | IV | V | RM | VI | VII | XVI | VIII | IX | XIV | X | XI | XII |
| 2007 | 2,9 | 3,5 | 3,0 | 2,8 | 3,5 | 2,4 | 3,4 | 2,8 | 2,7 | 2,6 | 3,3 | 2,8 | 2,9 | 4,4 | 4,7 | 3,5 |
| 2008 | 2,0 | 2,9 | 2,8 | 1,9 | 1,9 | 1,8 | 2,9 | 2,1 | 2,1 | 1,9 | 2,3 | 2,2 | 2,8 | 3,7 | 3,3 | 3,2 |
| 2009 | 2,2 | 3,7 | 3,4 | 3,1 | 2,9 | 2,6 | 3,5 | 2,8 | 2,4 | 2,7 | 3,2 | 2,6 | 3,2 | 5,3 | 4,7 | 3,4 |
| 2010 | 2,5 | 3,4 | 3,7 | 2,9 | 3,1 | 2,8 | 4,0 | 3,0 | 2,3 | 3,0 | 3,4 | 3,0 | 3,8 | 3,6 | 4,3 | 1,7 |
| 2011 | 2,8 | 4,3 | 5,1 | 4,2 | 2,7 | 2,6 | 4,3 | 3,2 | 3,0 | 3,3 | 4,0 | 3,2 | 3,9 | 4,4 | 4,4 | 4,2 |
| 2012 | 1,7 | 3,1 | 4,2 | 3,8 | 2,6 | 3,0 | 3,9 | 2,9 | 3,1 | 3,1 | 3,4 | 3,2 | 4,1 | 3,3 | 4,3 | 2,2 |
| 2013 | 1,9 | 3,5 | 4,8 | 4,4 | 3,0 | 3,3 | 4,3 | 3,3 | 3,6 | 3,1 | 3,4 | 3,6 | 4,0 | 4,4 | 4,8 | 4,1 |
| 2014 | 2,4 | 3,3 | 3,8 | 4,1 | 3,9 | 3,0 | 4,2 | 3,4 | 3,0 | 3,6 | 3,5 | 3,4 | 3,9 | 3,9 | 4,4 | 3,2 |
| 2015 | 3,2 | 2,9 | 4,1 | 2,9 | 3,9 | 3,4 | 4,5 | 4,0 | 3,8 | 3,3 | 3,7 | 4,1 | 4,1 | 4,7 | 5,5 | 4,2 |
| 2016 | 3,2 | 2,7 | 4,5 | 3,3 | 4,7 | 3,9 | 4,6 | 4,1 | 4,4 | 4,2 | 4,2 | 4,7 | 4,1 | 4,6 | 5,8 | 4,8 |
| 2017 | 5,7 | 6,3 | 7,6 | 6,3 | 6,6 | 6,5 | 7,5 | 6,3 | 6,1 | 5,6 | 6,4 | 7,0 | 7,0 | 6,8 | 8,6 | 7,8 |
| 2018 | 2,8 | 6,2 | 6,6 | 6,1 | 6,1 | 6,1 | 7,2 | 6,3 | 6,0 | 5,5 | 6,8 | 6,3 | 6,6 | 6,6 | 7,0 | 6,8 |
| 2019 | -2,6 | 3,3 | 4,3 | 3,6 | 4,0 | 3,1 | 4,4 | 3,3 | 3,9 | 3,4 | 4,0 | 4,3 | 4,1 | 4,2 | 4,8 | 4,0 |
| 2020 | 2,9 | 5,3 | 6,2 | 5,7 | 6,7 | 6,2 | 7,4 | 5,7 | 5,3 | 5,2 | 6,2 | 6,3 | 5,6 | 6,4 | 5,8 | 5,7 |
| 2021 | 7,7 | 9,2 | 9,7 | 9,4 | 10,2 | 9,8 | 10,4 | 9,5 | 9,0 | 8,3 | 10,0 | 9,8 | 10,1 | 9,8 | 9,2 | 9,2 |
| 2022 | 4,2 | 4,9 | 6,0 | 5,0 | 5,4 | 5,4 | 6,1 | 5,6 | 5,3 | 5,4 | 5,8 | 6,1 | 6,0 | 6,2 | 6,5 | 5,5 |
| $\Delta_{2022-2007}$ | **1,3** | **1,4** | **3,0** | **2,2** | **1,9** | **3,0** | **2,7** | **2,8** | **2,6** | **2,8** | **2,5** | **3,3** | **3,1** | **1,8** | **1,8** | **2,0** |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota**: Las regiones se mencionan en orden geográfico de norte a sur: Región de Arica y Parinacota (XV), Región de Tarapacá (I), Región de Antofagasta (II), Región de Atacama (III), Región de Coquimbo (IV), Región de Valparaíso (V), Región Metropolitana de Santiago (RM), Región del Libertador General Bernardo O'Higgins (VI), Región del Maule (VII), Región de Ñuble (XVI), Región del Biobío (VIII), Región de La Araucanía (IX), Región de Los Ríos (XIV), Región de Los Lagos (X), Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo (XI), Región de Magallanes y de la Antártica Chilena (XII). $\Delta_{2022-2007}$ indica la diferencia en pp. entre la tasa de 2007 y la tasa de 2022. Se excluyeron las empresas inactivas, ya que su comportamiento difiere sustancialmente del de las empresas activas y podría distorsionar el cálculo de la tasa de creación neta.

### 4.3.3. Tasas de creación neta por rubro

La **Tabla 6** muestra que la tasa neta es positiva en la mayoría de los rubros durante casi todo el período, aunque con una heterogeneidad considerable. Entre los rubros con mayores incrementos destacan Salud (+6,8 pp.), Otras actividades de servicios (+6,0 pp.) y Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado (+5,3 pp.). En contraste, Minería registra la mayor caída, de 5,8 pp., mientras Suministro de agua, residuos y descontaminación, Transporte e Información y comunicaciones muestran variaciones negativas más acotadas. En conjunto, los resultados confirman que las diferencias sectoriales en creación neta son significativas y responden a trayectorias muy distintas entre actividades.

**Tabla 6:** Tasa de creación neta por rubro (%) (2007-2022)

| Año | Rubro Económico CIIU4 (%) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R | S | T | U |
| 2007 | 1,2 | 7,8 | 3,5 | 0,3 | 5,2 | 5,1 | 2,4 | 6,5 | 4,3 | 6,7 | 5,4 | 3,0 | 5,0 | 6,2 | -1,6 | 4,5 | 3,9 | 7,9 | -0,6 | -33,3 | 0,0 |
| 2008 | 0,9 | 1,5 | 2,7 | 2,0 | 4,7 | 4,3 | 1,5 | 4,7 | 4,3 | 3,6 | 6,2 | 2,6 | 5,0 | 5,1 | 1,5 | 2,5 | 4,6 | 6,7 | 0,7 | 66,7 | -3,4 |
| 2009 | 0,9 | 2,0 | 3,5 | 1,2 | 4,0 | 3,9 | 3,0 | 3,8 | 5,0 | 4,8 | 5,3 | 2,5 | 5,8 | 5,0 | 1,8 | 2,6 | 5,3 | 8,1 | 1,9 | 0,0 | -3,0 |
| 2010 | 0,6 | 4,1 | 3,7 | 2,0 | 2,6 | 5,8 | 3,1 | 4,5 | 4,3 | 3,7 | 5,3 | 2,7 | 5,9 | 4,6 | 1,0 | 3,6 | 5,1 | 5,4 | 1,5 | 0,0 | 10,7 |
| 2011 | 1,2 | 1,5 | 3,5 | 5,7 | 3,6 | 5,9 | 3,1 | 5,7 | 5,6 | 5,0 | 5,5 | 4,7 | 7,1 | 5,1 | 0,6 | 5,5 | 5,8 | 8,4 | 1,4 | 0,0 | 10,3 |
| 2012 | 0,9 | 1,2 | 3,2 | 4,4 | 3,7 | 6,3 | 2,3 | 6,6 | 5,1 | 5,0 | 5,7 | 3,9 | 6,7 | 4,6 | -2,6 | 5,2 | 5,0 | 8,5 | 0,3 | 0,0 | 4,0 |
| 2013 | 1,0 | 1,9 | 3,7 | 4,8 | 3,7 | 6,4 | 2,7 | 6,5 | 5,6 | 7,3 | 5,2 | 4,8 | 7,9 | 6,4 | -0,6 | 3,8 | 6,1 | 9,0 | 1,5 | 0,0 | 0,0 |
| 2014 | 0,6 | 2,5 | 3,7 | 4,1 | 3,9 | 5,8 | 2,9 | 5,7 | 6,0 | 8,3 | 3,9 | 3,6 | 6,9 | 5,7 | -1,5 | 3,1 | 4,8 | 13,0 | 1,6 | 50,0 | 10,3 |
| 2015 | -0,5 | -0,1 | -1,6 | 2,9 | 3,3 | 2,7 | 1,9 | 4,5 | 4,4 | 8,3 | 1,5 | 4,6 | 13,3 | 14,7 | 3,5 | 5,8 | 7,7 | 26,8 | 26,2 | 33,3 | 3,4 |
| 2016 | -0,3 | -0,2 | -1,3 | 0,2 | 4,0 | 3,8 | 2,7 | 4,7 | 5,4 | 9,3 | 0,9 | 3,7 | 11,1 | 13,7 | 4,9 | 6,3 | 6,9 | 20,8 | 19,3 | 0,0 | -3,1 |
| 2017 | 1,0 | 2,1 | 1,9 | 2,4 | 5,8 | 7,6 | 5,4 | 5,2 | 8,6 | 11,1 | 2,4 | 6,2 | 13,2 | 14,8 | 13,1 | 9,7 | 10,9 | 23,1 | 19,2 | 45,5 | 14,3 |
| 2018 | 1,7 | 4,4 | 6,5 | 3,9 | 7,7 | 9,6 | 5,8 | 5,1 | 8,7 | 10,8 | 3,5 | 5,5 | 9,4 | 8,7 | 4,9 | 15,4 | 9,5 | 12,3 | 7,9 | 7,7 | 2,9 |
| 2019 | -0,6 | 4,2 | 5,7 | 5,6 | 9,0 | 8,3 | 4,3 | 1,5 | 5,8 | 8,8 | -0,1 | 2,5 | 5,5 | 4,7 | 0,8 | 4,6 | 7,0 | 5,1 | 0,1 | -21,1 | 5,0 |
| 2020 | 2,2 | 4,3 | 7,3 | 5,1 | 9,2 | 8,2 | 8,3 | 7,2 | 3,8 | 10,3 | 3,2 | 3,7 | 7,1 | 6,7 | 0,1 | 2,7 | 5,7 | 1,0 | 3,9 | -9,1 | -2,4 |
| 2021 | 3,5 | 4,7 | 11,2 | 8,0 | 9,9 | 10,9 | 11,2 | 10,3 | 11,1 | 11,0 | 5,0 | 6,2 | 9,7 | 8,4 | 4,8 | 6,2 | 13,4 | 10,5 | 11,9 | 23,1 | 6,0 |
| 2022 | 2,3 | 2,0 | 5,4 | 5,6 | 4,3 | 6,6 | 5,3 | 6,2 | 7,1 | 6,4 | 7,8 | 6,2 | 5,9 | 6,6 | 2,0 | 4,7 | 10,7 | 12,1 | 5,4 | 0,0 | 15,9 |
| $\Delta_{2022-2007}$ | **1,1** | **-5,8** | **1,9** | **5,3** | **-0,9** | **1,5** | **2,9** | **-0,3** | **2,8** | **-0,3** | **2,4** | **3,2** | **0,9** | **0,4** | **3,6** | **0,2** | **6,8** | **4,2** | **6,0** | **33,3** | **15,9** |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota**: Los rubros económicos se mencionan según la clasificación CIIU: A) Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; B) Explotación de minas y canteras; C) Industria manufacturera; D) Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; E) Suministro de agua, evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación; F) Construcción; G) Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; H) Transporte y almacenamiento; I) Actividades de alojamiento y de servicio de comidas; J) Información y comunicaciones; K) Actividades financieras y de seguros; L) Actividades inmobiliarias; M) Actividades profesionales, científicas y técnicas; N) Actividades de servicios administrativos y de apoyo; O) Administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria; P) Enseñanza; Q) Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social; R) Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas; S) Otras actividades de servicios; T) Actividades de los hogares como empleadores, actividades no diferenciadas de los hogares; U) Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales. $\Delta_{2022-2007}$ indica la diferencia en pp. entre la tasa de 2007 y la tasa de 2022.

### 4.3.4. Tasa de rotación

La tasa de rotación o recambio es la suma de las tasas de creación y destrucción. Mide la intensidad de las entradas y salidas, mientras que la tasa de creación neta mide su saldo. Por ello, dos economías pueden tener una creación neta similar, pero niveles de rotación muy distintos.

La **Figura 6** exhibe que la rotación es mayor en las empresas de menor tamaño. Las microempresas presentan los niveles más altos entre las empresas con ventas y reducen su tasa de recambio de 26,0% en 2007 a 21,8% en 2022. Las empresas pequeñas, medianas y grandes registran tasas bastante menores y más estables a lo largo del período. Las categorías sin ventas e inactiva presentan niveles de rotación superiores al promedio nacional. En conjunto, esto indica que el mayor recambio se concentra en los segmentos menos consolidados del tejido empresarial.

**La rotación empresarial es mayor en los segmentos de menor consolidación, mientras que pequeñas, medianas y grandes presentan niveles de recambio más bajos y estables.**

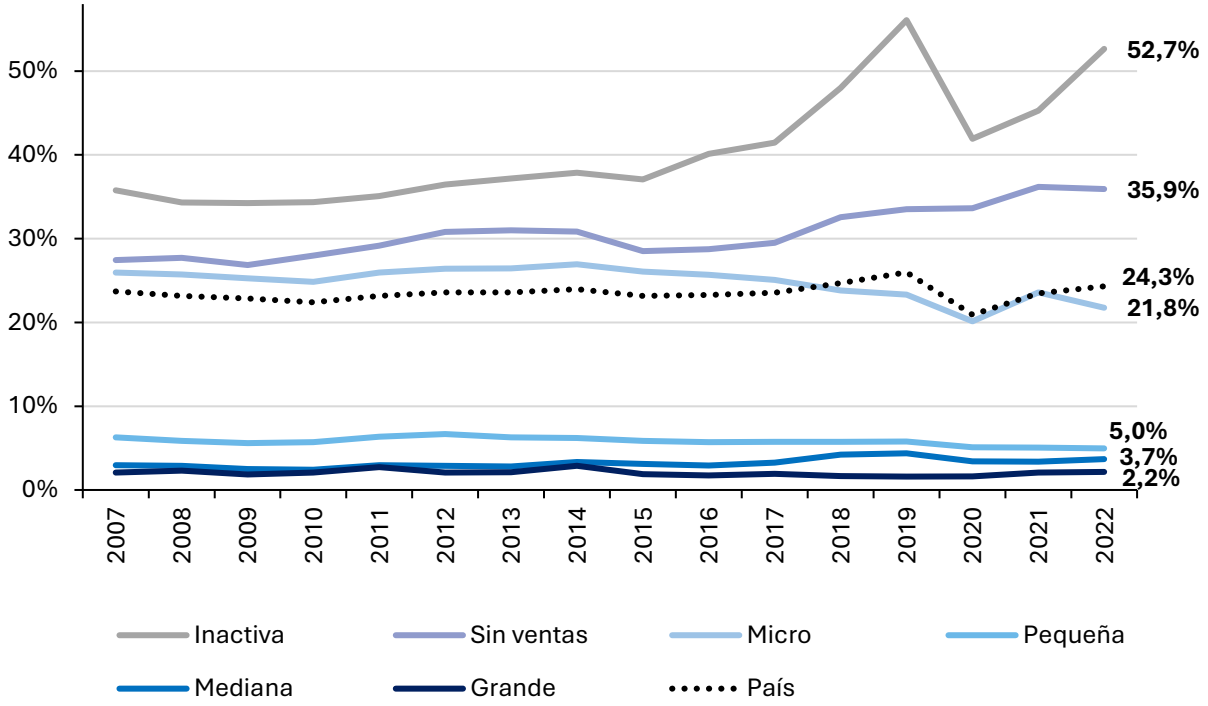



**Figura 6:** Tasa de recambio por tamaño (2007-2022).
**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

### 4.3.5. Intensidad de recambio por región

La **Figura 7** destaca que la intensidad del recambio empresarial varía entre regiones, aunque la mayoría sigue una trayectoria similar a la nacional. Al inicio del período, Tarapacá presenta una de las tasas más altas del país. Con el tiempo, su nivel se acerca al de Antofagasta y, hacia el final de la serie, las regiones del Norte Grande convergen a valores más próximos al promedio nacional. En el Norte Chico, Atacama comienza con un recambio superior al del país, pero esa diferencia se reduce durante y después de la pandemia.

Las regiones de la Zona Centro y Sur muestran comportamientos más parecidos entre sí y cercanos al promedio nacional, tanto en nivel como en tendencia. Una excepción es O'Higgins, que mantiene una tasa sistemáticamente menor. En la Zona Centro Sur, en cambio, destacan Maule y Ñuble, que presentan los niveles de recambio más bajos del país, aunque siguen una evolución similar a la nacional.

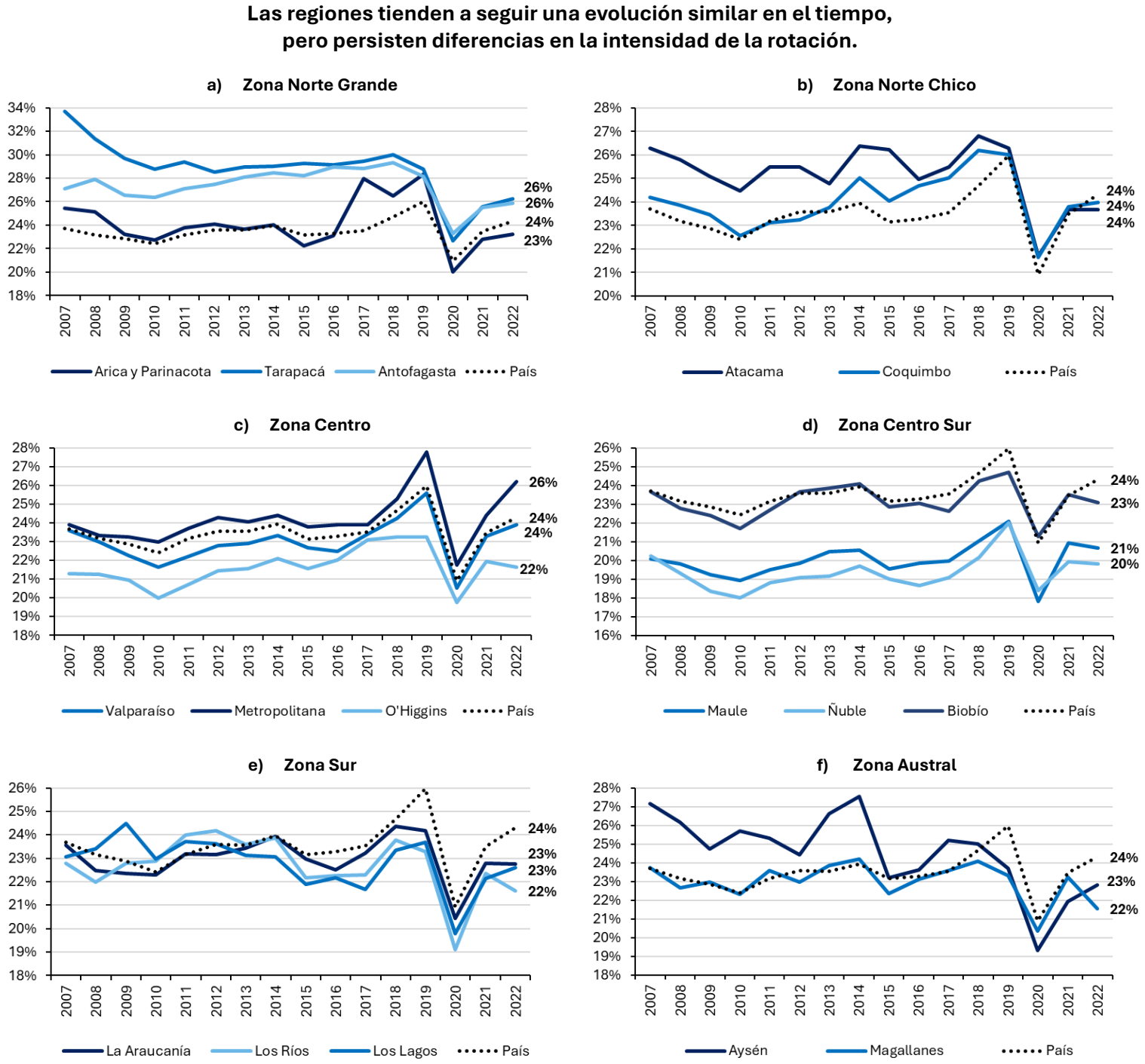



**Figura 7:** Tasa de recambio por región (2007-2022).
**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

### 4.3.6. Intensidad de rotación por rubro

La **Figura 8** muestra que las diferencias por rubro son más marcadas que las regionales. Los Servicios sociales concentran los mayores niveles de recambio. Los Servicios profesionales alcanzan un máximo hacia 2016 y luego se acercan a la tendencia nacional. En contraste, Agricultura presenta las tasas de recambio más bajas entre los principales sectores, mientras que Finanzas alcanza sus niveles más altos hacia el final del período.

Durante la pandemia, las tasas de recambio disminuyen de manera bastante generalizada entre sectores. Posteriormente, tienden a retornar a niveles y trayectorias más cercanos a los observados antes de la pandemia.

**La rotación varía más entre sectores que entre regiones:**
**los servicios son más dinámicos y las actividades primarias más estables.**

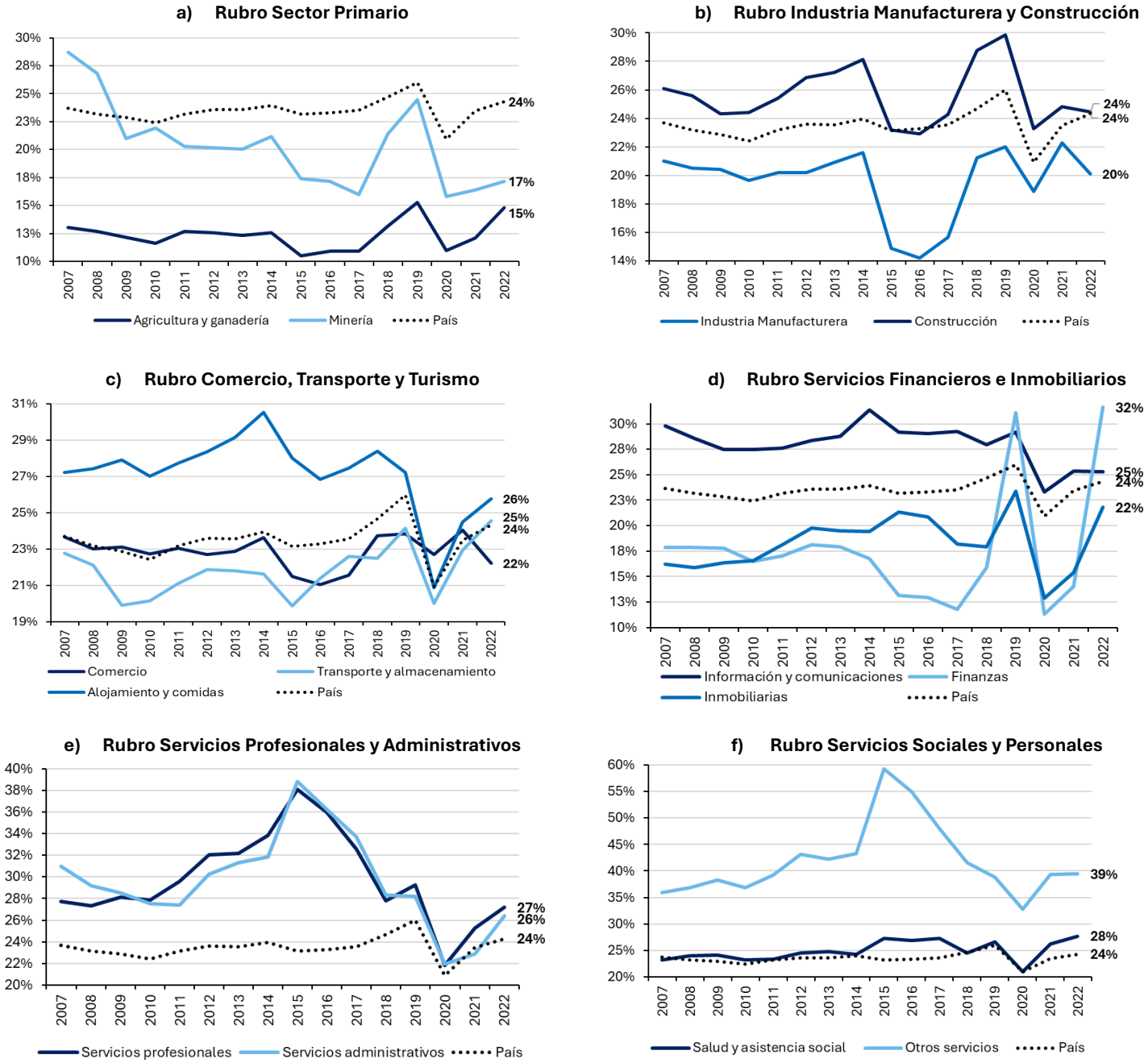



**Figura 8:** Tasa de recambio por rubro (2007-2022).
**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Nota:** Se consideran aquellos rubros con mayor participación sobre el total de empresas del país, los rubros faltantes se encuentran en la **Figura D2** en el anexo de figuras.

# 5. Supervivencia, mortalidad y duración

Este capítulo analiza cuánto tiempo permanecen las empresas en el registro y cuándo se confirma su muerte. Para ello, se estudian las tasas de supervivencia y mortalidad de distintos grupos de empresas creadas en un mismo año. El análisis se complementa con el método Kaplan y Meier[4] (1958), que permite aprovechar también la información de las empresas cuya muerte no se ha confirmado al final del período estudiado.

Los resultados muestran que los primeros años son los más difíciles. Entre el 51% y el 60% de las empresas que nacen activas registra una muerte durante sus primeros seis años. Además, existe una relación clara entre tamaño y duración: las empresas más grandes tienden a permanecer en el registro por más tiempo que las más pequeñas.

Las diferencias entre regiones son relativamente pequeñas, aunque las regiones del norte presentan mayor recambio empresarial. En contraste, las diferencias entre sectores son más marcadas. Finanzas, Inmobiliarias y Agricultura se encuentran entre los rubros con mayor duración, mientras que Servicios personales presenta una vida mediana de solo dos años.

Es importante aclarar que sobrevivir no significa necesariamente tener éxito. Una empresa puede mantenerse activa sin aumentar sus ventas, empleo o productividad. Al mismo tiempo, cerrar una empresa no siempre significa un fracaso. La salida de algunas empresas puede permitir que trabajadores, capital y otros recursos se trasladen hacia actividades más productivas.

## 5.1. Tasas de supervivencia y mortalidad

La **Tabla 7** indica qué proporción de las empresas permanece en el registro después de 1, 3 y 5 años, según su tamaño. El patrón es claro: mientras mayor es la empresa, mayor es su probabilidad de mantenerse registrada. Las empresas grandes presentan las tasas de supervivencia más altas, mientras que las microempresas registran las más bajas en el período 2007-2016. Entre algunos grupos de empresas creadas en un mismo año, cerca de la mitad de las microempresas ya ha salido del registro al tercer año.

Entre las empresas sin ventas también existen diferencias importantes. Las que tienen trabajadores presentan una mayor supervivencia que las empresas inactivas, es decir, aquellas que no registran ventas ni trabajadores. Esta diferencia es especialmente importante durante los primeros años.

A nivel nacional, más del 80% de las empresas suele superar el primer año de vida. Después, la proporción disminuye gradualmente. También destacan las empresas creadas en 2020, que presentan un comportamiento distinto al de los años anteriores y que podría estar relacionado con las condiciones excepcionales generadas por la pandemia.

[4] Las definiciones operacionales y la metodología de supervivencia se presentan en los anexos A y B, respectivamente.

***"La supervivencia empresarial sigue una clara jerarquía por tamaño: las microempresas enfrentan mayores dificultades para superar sus primeros años."***

**Tabla 7:** Porcentaje de empresas que permanece en el registro después de 1, 3 y 5 años, según tamaño y año de creación (%).

| Año de creación | Sin Ventas | | | | | | Micro | | | Pequeñas | | | Medianas | | | Grandes | | | País | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Sin trabajadores | | | Con trabajadores | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 año | 3 años | 5 años | 1 año | 3 años | 5 años | 1 año | 3 años | 5 años | 1 año | 3 años | 5 años | 1 año | 3 años | 5 años | 1 año | 3 años | 5 años | 1 año | 3 años | 5 años |
| 2007 | 77,0 | 59,2 | 48,6 | 83,0 | 66,9 | 55,3 | 82,8 | 56,0 | 43,1 | 94,6 | 78,4 | 66,8 | 97,8 | 88,9 | 79,0 | 94,5 | 82,8 | 78,1 | 82,7 | 58,2 | 45,7 |
| 2008 | 77,7 | 61,2 | 50,4 | 81,7 | 64,4 | 52,8 | 81,9 | 56,9 | 43,4 | 94,2 | 80,5 | 68,4 | 97,8 | 88,9 | 80,9 | 98,1 | 93,7 | 82,3 | 81,9 | 59,1 | 46,2 |
| 2009 | 77,9 | 60,3 | 48,7 | 83,4 | 65,9 | 52,4 | 82,4 | 57,1 | 42,9 | 95,3 | 79,2 | 66,5 | 93,7 | 81,6 | 73,8 | 94,5 | 84,5 | 79,1 | 82,4 | 59,0 | 45,3 |
| 2010 | 78,0 | 60,7 | 49,2 | 83,7 | 67,2 | 55,0 | 83,6 | 57,6 | 43,6 | 95,6 | 78,5 | 65,6 | 97,1 | 84,8 | 75,1 | 95,6 | 92,6 | 77,2 | 83,4 | 59,6 | 46,1 |
| 2011 | 79,4 | 61,9 | 50,0 | 84,7 | 67,8 | 55,9 | 83,7 | 57,9 | 44,1 | 93,7 | 77,1 | 63,8 | 94,8 | 81,8 | 73,5 | 95,1 | 82,3 | 76,8 | 83,6 | 60,1 | 46,7 |
| 2012 | 79,7 | 62,2 | 49,6 | 83,0 | 66,2 | 55,2 | 83,6 | 58,2 | 45,2 | 93,8 | 77,7 | 65,8 | 97,0 | 85,4 | 75,1 | 93,6 | 89,6 | 81,5 | 83,6 | 60,4 | 47,7 |
| 2013 | 80,0 | 60,9 | 49,5 | 85,0 | 66,4 | 56,8 | 83,7 | 58,4 | 47,7 | 93,8 | 77,8 | 67,4 | 94,5 | 80,8 | 72,4 | 94,1 | 84,0 | 78,7 | 83,7 | 60,3 | 49,6 |
| 2014 | 78,1 | 57,2 | 47,4 | 83,1 | 65,2 | 54,7 | 83,2 | 58,5 | 47,9 | 94,2 | 77,7 | 67,1 | 91,3 | 78,4 | 69,5 | 93,1 | 85,6 | 79,2 | 83,0 | 59,7 | 49,2 |
| 2015 | 74,8 | 55,3 | 39,6 | 82,5 | 67,9 | 53,7 | 82,4 | 61,1 | 47,1 | 93,7 | 79,1 | 65,2 | 92,2 | 80,0 | 65,6 | 95,9 | 87,1 | 74,3 | 81,8 | 61,4 | 47,1 |
| 2016 | 71,7 | 55,2 | 40,8 | 83,1 | 69,5 | 56,5 | 82,1 | 61,8 | 49,1 | 94,5 | 79,7 | 67,2 | 88,2 | 64,4 | 56,2 | 92,2 | 81,3 | 69,5 | 81,1 | 62,0 | 49,0 |
| 2017 | 76,6 | 47,8 | 39,4 | 85,5 | 66,1 | 56,6 | 85,2 | 61,7 | 52,0 | 94,2 | 75,9 | 66,8 | 81,9 | 47,7 | 43,2 | 81,7 | 54,2 | 49,6 | 83,8 | 59,6 | 50,2 |
| 2018 | 68,1 | 44,1 | 35,4 | 85,0 | 68,9 | 61,1 | 86,8 | 65,4 | 54,5 | 91,6 | 75,5 | 66,3 | 71,3 | 50,4 | 43,8 | 84,4 | 66,1 | 61,5 | 82,2 | 60,7 | 50,5 |
| 2019 | 63,4 | 50,4 | 40,4 | 75,7 | 61,4 | 51,2 | 86,2 | 71,2 | 57,9 | 87,7 | 74,9 | 64,2 | 67,8 | 47,4 | 37,6 | 80,7 | 62,3 | 58,8 | 80,2 | 65,8 | 53,5 |
| 2020 | 78,2 | 54,0 | | 78,6 | 59,7 | | 90,8 | 71,7 | | 88,0 | 74,3 | | 76,3 | 59,4 | | 82,9 | 72,1 | | 87,1 | 67,2 | |
| 2021 | 72,7 | 46,9 | | 80,5 | 59,1 | | 90,5 | 67,3 | | 92,3 | 79,1 | | 85,4 | 65,5 | | 93,9 | 84,2 | | 86,2 | 63,0 | |
| 2022 | 46,9 | | | 70,2 | | | 86,0 | | | 87,9 | | | 78,0 | | | 85,7 | | | 72,5 | | |
| 2023 | 69,2 | | | 76,3 | | | 87,7 | | | 87,7 | | | 71,3 | | | 89,3 | | | 83,2 | | |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota:** "Sin ventas y sin trabajadores" corresponde a empresas clasificadas como inactivas, mientras que "Sin ventas, con trabajadores" corresponde a empresas activas que no registran ventas. Los espacios sin información indican que aún no han transcurrido suficientes años para medir su supervivencia a 3 o 5 años. La supervivencia mide permanencia en el registro, no continuidad de la actividad económica: una empresa puede seguir registrada sin ventas ni trabajadores. Se admite una ausencia temporal, según la **Tabla A1**.

La **Tabla 8** señala que entre las empresas creadas en 2007-2010, cerca del 59% había salido del registro antes de completar seis años de vida. Esta proporción desciende en las cohortes posteriores y llega a 50,8% en la cohorte 2017. De manera complementaria, la proporción de empresas sin muerte confirmada durante sus primeros seis años aumenta de aproximadamente 41% a 49% entre las cohortes 2007 y 2017.

Las muertes se concentran en los primeros años de vida: en promedio, alrededor del 15% de cada cohorte muere en el año de nacimiento y otro 14% al cumplir un año, de modo que las edades 0 y 1 reúnen cerca de la mitad de todas las salidas acumuladas. Las proporciones siguientes son menores (en torno a 10% a los 2 años y entre 4% y 7% a los 3, 4 y 5 años). Esta caída debe leerse con

cautela, porque en edades mayores el denominador incluye a muchas empresas que ya no están vivas, de modo que la menor proporción no implica por sí sola un menor riesgo individual de salida.

La disminución de la mortalidad acumulada entre cohortes se explica principalmente por la proporción que muere durante su segundo año de vida (edad 1), que baja de 14-16% en las cohortes 2007-2011 a 11-12% en 2016-2017. La proporción que muere en el año de nacimiento se mantiene prácticamente estable en torno al 15%.

**Tabla 8:** Porcentaje de empresas con muerte confirmada durante sus primeros seis años (%).

| Año de creación | Años desde el nacimiento (edad al morir) | | | | | | Acumulado |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 0 año | 1 año | 2 años | 3 años | 4 años | 5 años | |
| 2007 | 15,4 | 16,0 | 10,1 | 7,3 | 5,7 | 5,0 | 59,5 |
| 2008 | 16,2 | 14,9 | 9,5 | 7,4 | 6,1 | 4,7 | 58,9 |
| 2009 | 15,7 | 14,8 | 10,2 | 8,3 | 6,1 | 4,9 | 59,9 |
| 2010 | 14,6 | 14,9 | 10,6 | 7,9 | 6,1 | 4,5 | 58,6 |
| 2011 | 14,7 | 14,9 | 10,2 | 7,8 | 5,6 | 4,2 | 57,3 |
| 2012 | 14,7 | 14,4 | 10,2 | 7,1 | 5,4 | 3,5 | 55,3 |
| 2013 | 14,7 | 14,5 | 9,5 | 6,9 | 4,4 | 4,6 | 54,5 |
| 2014 | 15,0 | 14,2 | 9,3 | 5,7 | 5,6 | 5,9 | 55,7 |
| 2015 | 15,3 | 13,8 | 7,7 | 7,0 | 6,8 | 3,8 | 54,3 |
| 2016 | 15,4 | 11,3 | 9,3 | 8,1 | 4,6 | 3,6 | 52,3 |
| 2017 | 13,2 | 12,3 | 10,7 | 5,8 | 4,4 | 4,4 | 50,8 |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota**: Se excluyen empresas inactivas. El cuadro muestra, para cada cohorte de nacimiento (empresas con nacimiento declarado en el año indicado, excluyendo las que nacen en categoría Inactiva), la proporción de la cohorte original que muere a cada edad. El denominador es el total de empresas nacidas en la cohorte y se mantiene fijo en todas las edades, por lo que no corresponde a una probabilidad condicional de morir dado que se llegó vivo a esa edad. La columna Acumulado es la suma de las proporciones de cada fila y representa la proporción de la cohorte que muere durante sus primeros seis años de vida. Como el denominador es común, la suma es válida. La lectura en términos de riesgo, es decir muertes sobre empresas efectivamente expuestas a cada edad, se presenta en la sección siguiente de supervivencia.

La **Figura 9** exhibe que la mortalidad en el año de creación también varía según el tamaño de la empresa. Las empresas inactivas presentan las tasas más altas durante casi todo el período y superan el 30% en 2019. Las empresas sin ventas también muestran niveles elevados. En cambio, las empresas de mayor tamaño registran, en general, tasas de mortalidad más bajas.

En 2020 se observa una caída importante de la mortalidad en casi todos los tamaños de empresa. Este cambio coincide con la pandemia y podría estar relacionado con sus efectos sobre la creación, el registro y la permanencia de empresas, aunque estos datos por sí solos no permiten establecer una relación causal. Hacia 2022, las tasas vuelven a aumentar en la mayoría de los segmentos.

**La mortalidad en los primeros años es mayor entre empresas inactivas y sin ventas, mientras que las empresas de mayor tamaño presentan tasas sistemáticamente más bajas.**

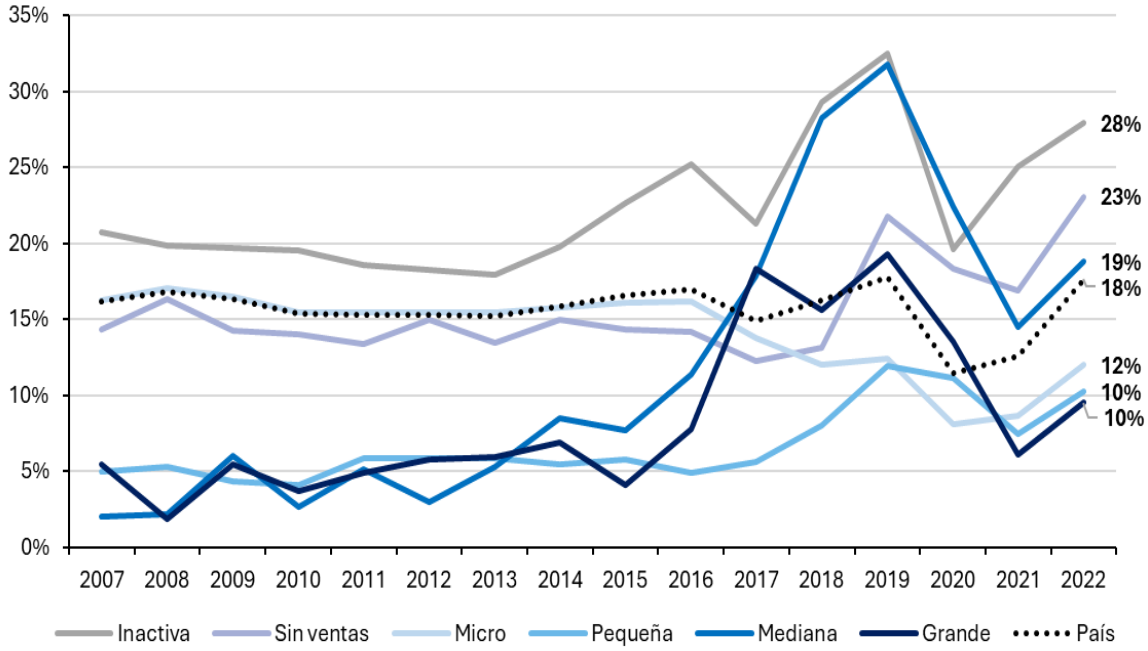



**Figura 9:** Tasa de mortalidad en el año de nacimiento por tamaño (2007-2022).
**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

## 5.2. Análisis de supervivencia Kaplan-Meier

Para complementar las tasas de supervivencia anteriores, se utiliza el método Kaplan-Meier[5]. Este permite estimar la supervivencia de las empresas a lo largo del tiempo e incorporar también aquellas cuya muerte no se ha confirmado al término del seguimiento.

El principal indicador es la vida mediana. Esta corresponde al número de años que transcurre hasta que la probabilidad estimada de supervivencia de un grupo cae a 50% o menos. La estimación considera 1.871.970 nacimientos de empresas inicialmente activas entre 2007 y 2022, con información disponible de región y rubro económico.

### 5.2.1. Desagregación por tamaño

La **Figura 10** muestra una relación clara: la supervivencia aumenta con el tamaño inicial de la empresa. A nivel nacional, la vida mediana es de 5 años[6]. Las microempresas presentan una trayectoria muy similar al promedio nacional. Al quinto año, su probabilidad estimada de supervivencia alcanza el 45,8%.

[5] Los detalles del método Kaplan-Meier se presentan en el anexo B.
[6] La vida mediana empresarial se estima mediante el método de Kaplan-Meier y corresponde al tiempo en que la probabilidad de supervivencia cae a 50% o menos. Por ejemplo, una vida mediana de 5 años indica que, al cumplir ese plazo, la probabilidad estimada de supervivencia es de 50% o menos. La estimación combina información de distintas cohortes de nacimiento y refleja el patrón de supervivencia observado durante el período de estudio, sin representar necesariamente la trayectoria de una cohorte específica ni anticipar la duración de las empresas que se crean actualmente.

Las empresas pequeñas y medianas alcanzan una vida mediana de 9 años. Las grandes muestran la mayor permanencia en el registro: su vida mediana llega a 14 años, con una supervivencia de 71,1% al quinto año y de 55,8% al décimo.

**Las empresas grandes presentan una mayor permanencia en el registro, mientras que las microempresas tienden a desaparecer antes.**

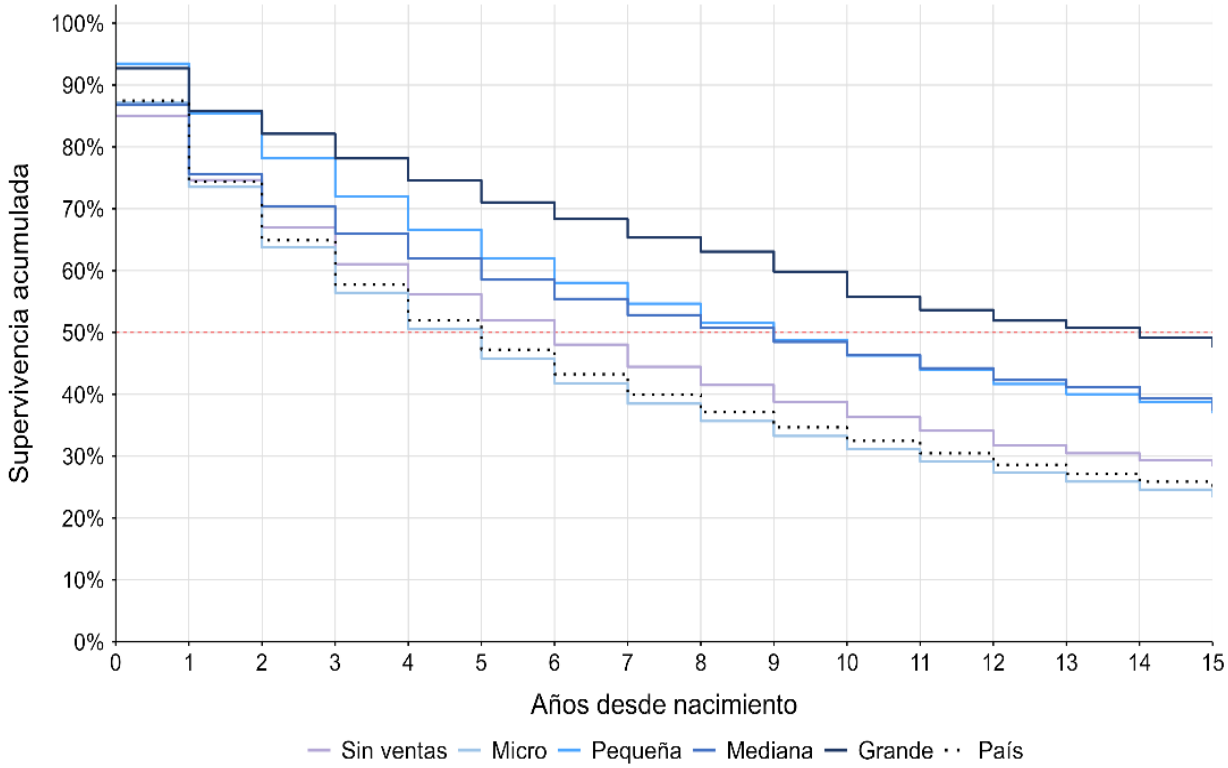



**Figura 10:** Supervivencia Kaplan-Meier según tamaño inicial (2007-2022).
**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Nota:** La línea roja marca el 50% de supervivencia. El punto en que cada curva alcanza el 50% o menos indica la vida mediana estimada del grupo.

### 5.2.2. Desagregación por región

La **Figura 11** muestra que las diferencias regionales en supervivencia empresarial son relativamente acotadas, aunque existen algunos contrastes claros. Maule y Ñuble presentan la mayor vida mediana, con 6 años. La mayoría de las regiones se concentra en torno a 5 años: Coquimbo, Metropolitana, O'Higgins, Valparaíso, Biobío, La Araucanía, Los Lagos, Los Ríos, Aysén y Magallanes.

Con una vida mediana de 4 años se encuentran Antofagasta, Arica y Parinacota, Tarapacá y Atacama. Todas estas regiones se ubican en la zona norte, lo que sugiere una menor supervivencia empresarial (mantención en el registro) en esa parte del país.

**Las brechas regionales en supervivencia son moderadas.**
**Con todo, Maule y Ñuble destacan por una mayor vida mediana empresarial.**

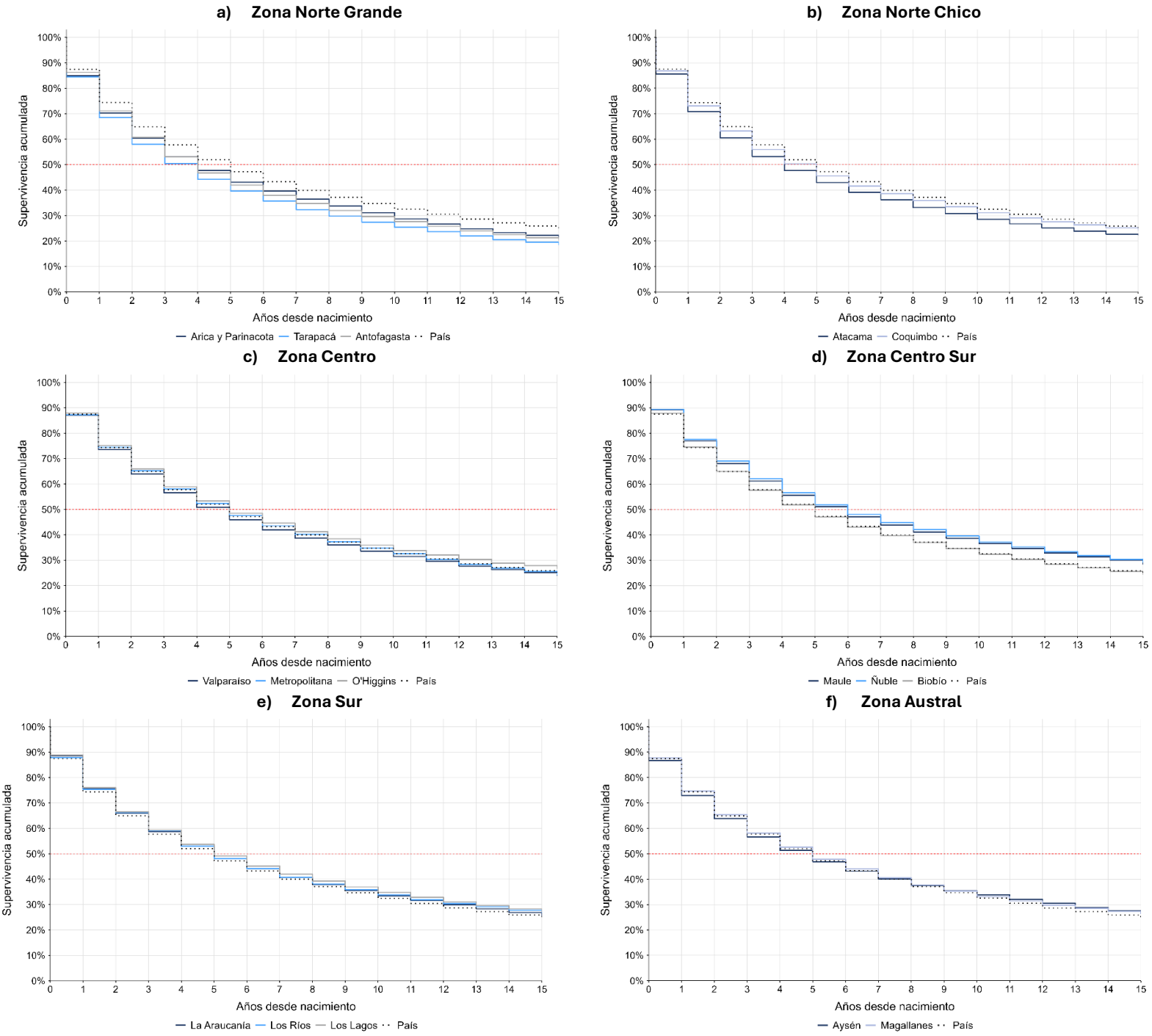



**Figura 11:** Supervivencia Kaplan-Meier por región de nacimiento (2007-2022).
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Nota:** La línea roja marca el 50% de supervivencia. El punto en que cada curva alcanza el 50% o menos indica la vida mediana estimada del grupo.

### 5.2.3. Desagregación por rubro

La **Figura 12** muestra que las diferencias de supervivencia entre sectores son importantes. Algunos rubros mantienen presentes a sus empresas por mucho más tiempo que otros.

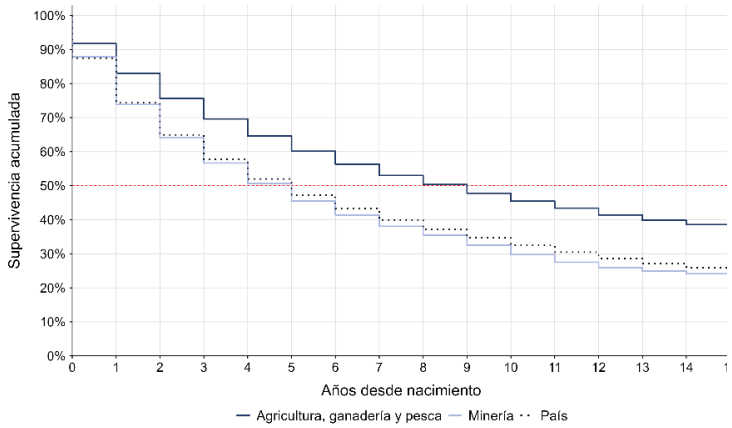
Las mayores vidas medianas se observan en Finanzas, con 10 años. Le siguen Actividades inmobiliarias y Agricultura, ambas con 9 años. En tanto, Salud, Manufactura y Transporte presentan vidas medianas de 6 años.

Con una vida mediana de 4 años se encuentra Alojamiento y comidas. En el otro extremo, Otros servicios presenta la menor duración, con una vida mediana de solo 2 años. Esto indica que las empresas de este sector tienden a salir del registro mucho antes.

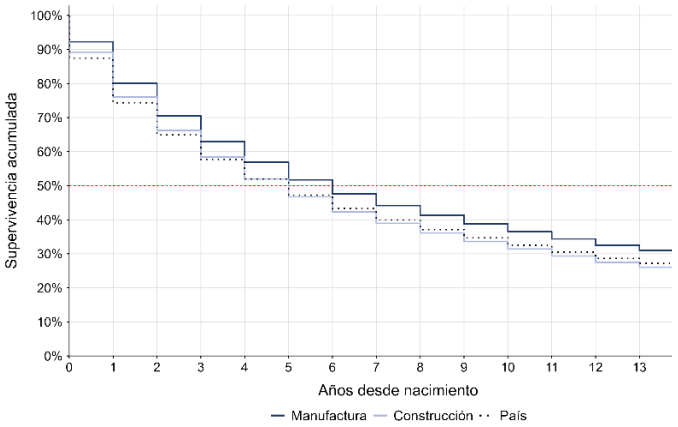
***"La supervivencia cambia fuertemente entre sectores: la vida mediana va desde 10 años en Finanzas, 9 años en Inmobiliarias y Agricultura hasta solo 2 años en Otros servicios."***

**Las brechas de supervivencia entre sectores son persistentes.**

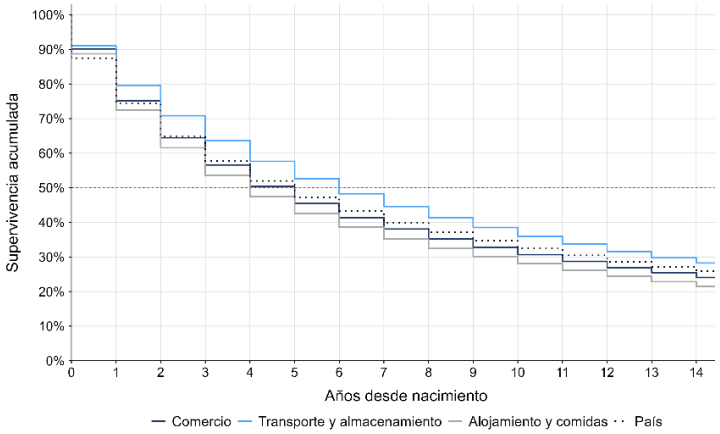
**a) Rubro Sector Primario**



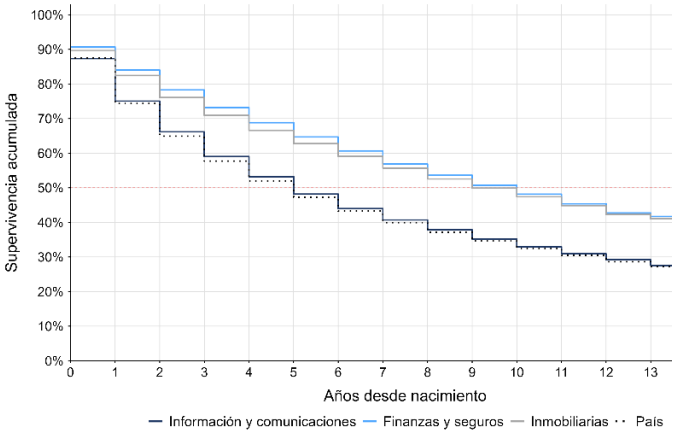

**b) Rubro Industria Manufacturera y Construcción**




**c) Rubro Comercio, Transporte y Turismo**




**d) Rubro Servicios Financieros e Inmobiliarios**



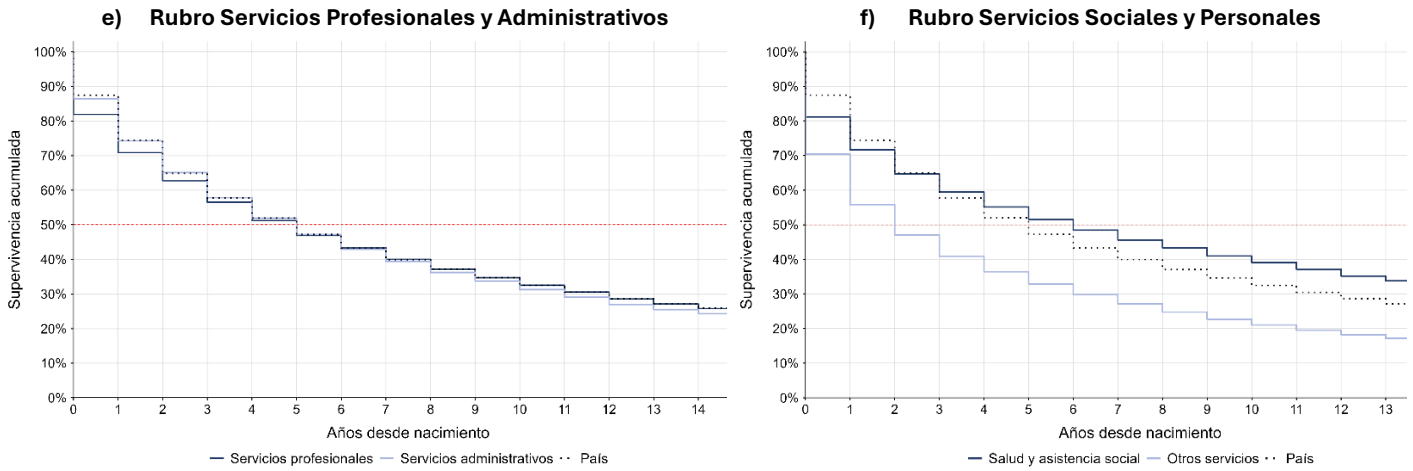



**Figura 12:** Supervivencia Kaplan-Meier por rubro económico al nacer (2007-2022).
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Notas:** 1) Se consideran aquellos rubros con mayor participación sobre el total de empresas del país, los rubros faltantes se encuentran en la **Figura D3** en el anexo de figuras. 2) La línea roja marca el 50% de supervivencia. El punto en que cada curva alcanza el 50% o menos indica la vida mediana estimada del grupo.

# 6. Matrices de transición

Las secciones anteriores muestran cuántas empresas nacen, cuántas desaparecen y cuánto tiempo sobreviven. Sin embargo, no muestran qué ocurre con las empresas mientras están activas. Una empresa puede crecer, mantenerse en el mismo tamaño o reducirse sin salir del mercado.

Para analizar esos cambios, esta sección utiliza matrices de transición, que muestran cómo se mueven las empresas entre 14 categorías de tamaño[7]. El período 2005-2022 se divide en tres ventanas consecutivas de seis años —2005-2010, 2011-2016 y 2017-2022— para comparar la movilidad empresarial en intervalos de igual duración y observar cómo cambia a lo largo del tiempo.

Los resultados entregan un mensaje claro: la mayoría de las empresas permanece en categorías cercanas a su tamaño inicial. Las empresas grandes son las más estables, mientras que las de menor tamaño cambian con mayor frecuencia y, en el período más reciente, aumentan sus transiciones hacia la inactividad.

## 6.1. Transiciones entre tamaños de empresa

Las matrices de transición muestran cómo cambia el tamaño de las empresas entre el inicio y el final de cada período. Permiten identificar si una empresa se mantiene en la misma categoría, avanza hacia un tramo superior, retrocede a uno menor o cambia varios tramos de una vez.

Las **Figuras 13, 14** y **15** presentan estos movimientos para cada período analizado. Cada fila indica el tamaño inicial de la empresa y cada columna, su tamaño final. La diagonal reúne a las empresas que permanecen en la misma categoría. Las celdas a la derecha muestran aumentos de tamaño y las de la izquierda, disminuciones. La fila «Nace» reúne a las empresas ausentes al inicio de la ventana, ya sea porque nacen durante ella o porque reaparecen tras una ausencia. La columna «Muere» reúne a las empresas ausentes al término de la ventana, incluidas tanto las muertes confirmadas como las ausencias aún no confirmadas.

### 6.1.1. Estructura diagonal y persistencia

En los tres períodos, gran parte de las empresas tiende a permanecer cerca de su tamaño inicial (excluyendo aquellas ausentes al término del período), lo que se refleja en la concentración de valores sobre la diagonal de las matrices. Sin embargo, esta estabilidad no es igual para todos los tamaños.

Las empresas más grandes muestran la mayor permanencia. En Grande 4, entre 71,6% y 76,9% de las empresas se mantiene en la misma categoría, mientras que en Grande 2 la proporción se ubica entre 46,0% y 46,9%.

[7] La clasificación de tamaño de empresa se realiza según ventas anuales estimadas en UF, utilizando 13 tramos: Sin Ventas; Micro 1 (0,01-200 UF), Micro 2 (200,01-600 UF), Micro 3 (600,01-2.400 UF); Pequeña 1 (2.400,01-5.000 UF), Pequeña 2 (5.000,01-10.000 UF), Pequeña 3 (10.000,01-25.000 UF); Mediana 1 (25.000,01-50.000 UF), Mediana 2 (50.000,01-100.000 UF); Grande 1 (100.000,01-200.000 UF), Grande 2 (200.000,01-600.000 UF), Grande 3 (600.000,01-1.000.000 UF) y Grande 4 (más de 1.000.000 UF). Adicionalmente, se añade la categoría inactiva.

En los tamaños intermedios, la permanencia es menor en las cohortes más recientes, aunque todavía relevante. En cambio, entre las empresas más pequeñas la estabilidad disminuye con fuerza en el período más reciente. Micro 1 baja de 27,2% a 22,6%, Micro 2 de 26,7% a 21,3% y las empresas Inactivas de 29,5% a 16,1%.

***"Las microempresas avanzan principalmente mediante saltos cortos. El crecimiento se concentra más en avances graduales desde los segmentos medios que en saltos desde la base."***

### 6.1.2. Movilidad ascendente

La movilidad ascendente ocurre principalmente entre categorías cercanas. En las microempresas, el crecimiento suele darse dentro del mismo segmento: entre 7,4% y 8,3% de las empresas Micro 1 pasa a Micro 2, mientras que entre 14,3% y 14,5% de las Micro 2 avanza a Micro 3. El paso desde Micro 3 a Pequeña 1 también es relevante y aumenta levemente, desde 9,4% en 2005-2010 a 9,9% en 2017-2022.

Entre las empresas pequeñas, Pequeña 3 es el principal punto de entrada hacia las medianas. Entre 12,0% y 13,6% pasa a Mediana 1, mientras que entre 3,1% y 4,0% alcanza Mediana 2.

En los segmentos medianos y grandes aparece un patrón común: la movilidad ascendente disminuye entre 2011 y 2016 y vuelve a aumentar entre 2017 y 2022. Por ejemplo, el paso de Mediana 2 a Grande 1 baja de 18,6% a 16,4% y luego se recupera a 18,3%. En Grande 3, la transición hacia Grande 4 cae de 37,9% a 27,8% y luego sube a 33,2%.

En el período más reciente, la recuperación de la movilidad ascendente se concentra especialmente en los segmentos medios y altos.

### 6.1.3. Movilidad descendente

La movilidad descendente también ocurre principalmente entre categorías cercanas, especialmente entre las empresas de menor tamaño. En Micro 2, el paso hacia Micro 1 aumenta de 14,9% a 18,5% entre el primer y el último período. En Micro 3, la transición hacia Micro 2 se mantiene entre 11,2% y 12,3%, junto con un aumento de los retrocesos hacia Micro 1.

Entre las empresas pequeñas, el principal movimiento también es hacia el tramo inmediatamente inferior. Entre el 19 % y el 20 % de las empresas de la categoría Pequeña 1 pasa a Micro 3. Pequeña 2 pasa a Pequeña 1 en alrededor de 15 %.

En las empresas medianas y grandes, estos retrocesos varían más entre períodos. Por ejemplo, Mediana 1 pasa a Pequeña 3 en una proporción de entre 15,8% y 16,9%, mientras que Grande 1 pasa a Mediana 2 en 11,7%, 14,8% y 13,7% en las tres ventanas. En Grande 3, el retroceso hacia Grande 2 aumenta de 13,5% a 19,1% y luego disminuye a 16,9%.

En conjunto, las empresas suelen retroceder hacia categorías cercanas, con mayor intensidad entre las de menor tamaño.

### 6.1.4. Inactivas y Sin ventas: expansión de la movilidad

Las empresas Inactivas y Sin ventas muestran una mayor movilidad hacia otras categorías. Entre las Inactivas, la proporción que pasa a algún tramo activo aumenta de 11,7% en 2005-2010 a 19,6% en 2017-2022. En las empresas Sin ventas, el cambio es aún mayor: las transiciones hacia categorías con ventas suben de 18,1% a 36,3%.

Además, en el período más reciente estos movimientos no se concentran solo en Micro 1 o Micro 2, sino que también alcanzan categorías pequeñas y medianas. Esto muestra que una parte de las empresas ubicadas en la base logra reactivarse y avanzar hacia niveles mayores de actividad.

### 6.1.5. Transiciones hacia inactividad

Entre 2017 y 2022 aumenta el paso de empresas hacia la inactividad. Este cambio es especialmente visible entre las microempresas. En Micro 1, la proporción que pasa a Inactiva sube de 6,2% a 12,2%; en Micro 2, de 4,8% a 9,7%; y en Micro 3, de 4,5% a 8,3%.

El mismo patrón aparece entre las empresas pequeñas. En los primeros períodos, alrededor de 4,5% pasa a la inactividad, mientras que en 2017-2022 esa proporción aumenta a entre 6,7% y 7,6%. En las empresas medianas y grandes el cambio es menor, pero también se observa un aumento. En conjunto, el mayor paso hacia la inactividad ayuda a explicar por qué menos empresas permanecen en su categoría inicial, aun cuando la proporción de empresas ausentes al término del período no aumenta en la misma magnitud.

**La movilidad empresarial ocurre principalmente entre categorías cercanas y es mayor entre las empresas de menor tamaño.**

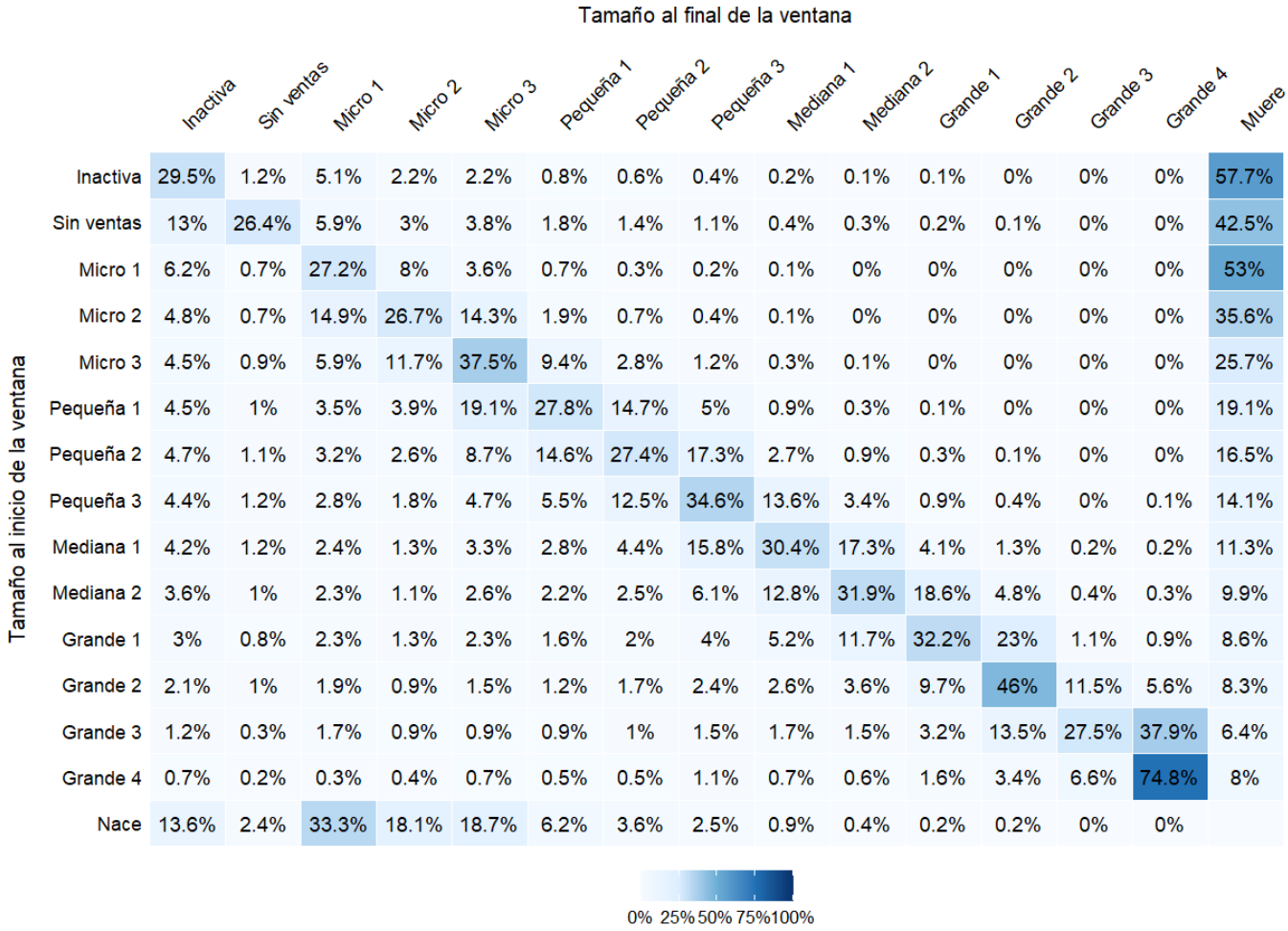



**Figura 13**: Matriz de transición según tamaño inicial y final (2005-2010).
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Nota:** Cada fila suma 100% y muestra la distribución del tamaño final (año 2010) de las empresas según su tamaño inicial (año 2005). "Nace" identifica a las empresas ausentes al inicio de la ventana, incluidos nacimientos y reapariciones. "Muere" identifica a las empresas ausentes al término, incluidas muertes confirmadas y ausencias aún no confirmadas. Solo se observa el tamaño al inicio y al final de la ventana, no las trayectorias intermedias.

**Entre 2011 y 2016 se mantiene una alta permanencia en el tamaño inicial, mientras la movilidad ascendente disminuye en varios segmentos intermedios.**

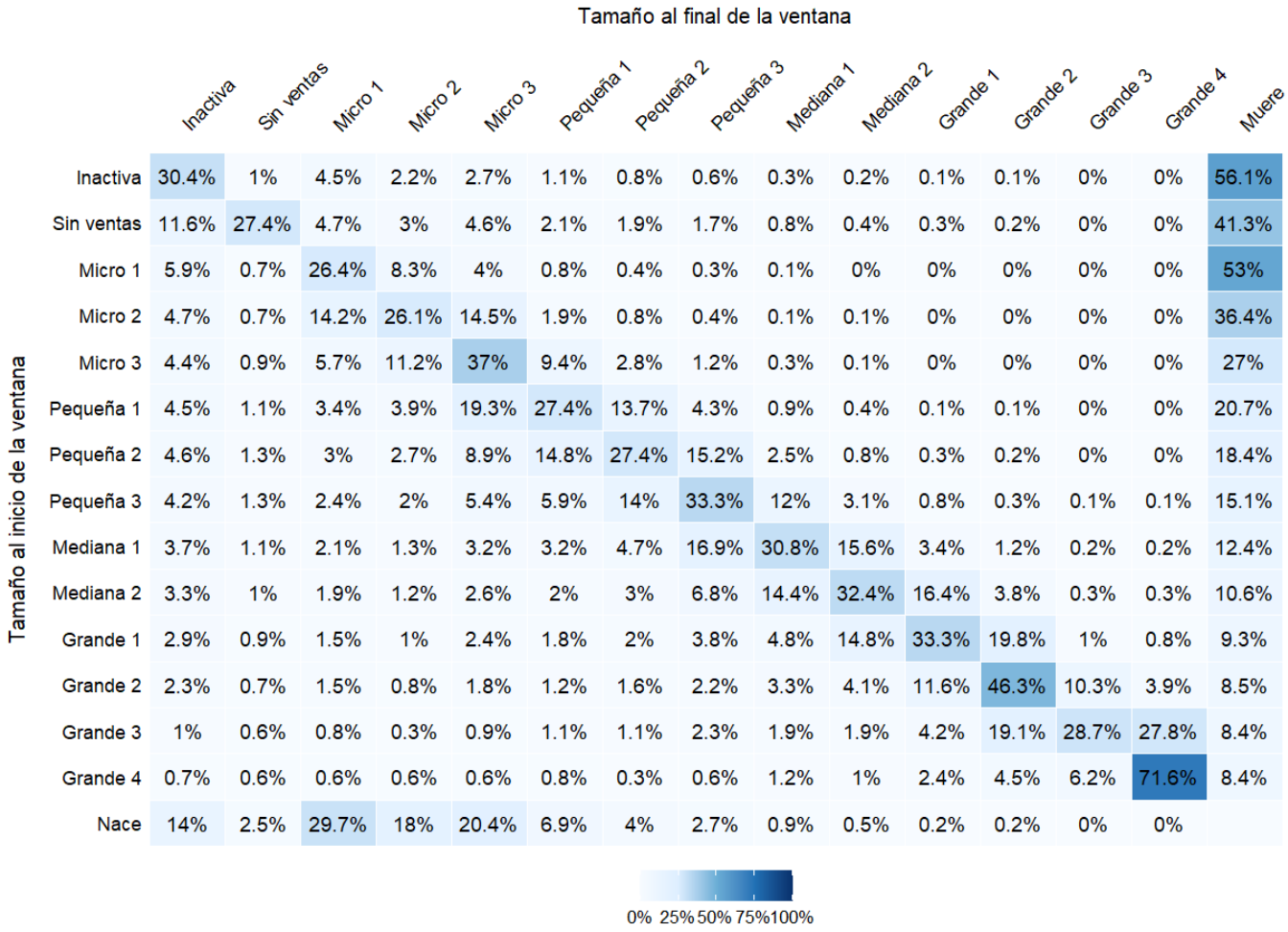



**Figura 14**: Matriz de transición según tamaño inicial y final (2011-2016).
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Nota:** Cada fila suma 100% y muestra la distribución del tamaño final (año 2016) de las empresas según su tamaño inicial (año 2011). "Nace" identifica a las empresas ausentes al inicio de la ventana, incluidos nacimientos y reapariciones. "Muere" identifica a las empresas ausentes al término, incluidas muertes confirmadas y ausencias aún no confirmadas. Solo se observa el tamaño al inicio y al final de la ventana, no las trayectorias intermedias.

**Entre 2017 y 2022 aumenta la movilidad entre categorías, aunque las empresas de mayor tamaño siguen siendo las más estables.**

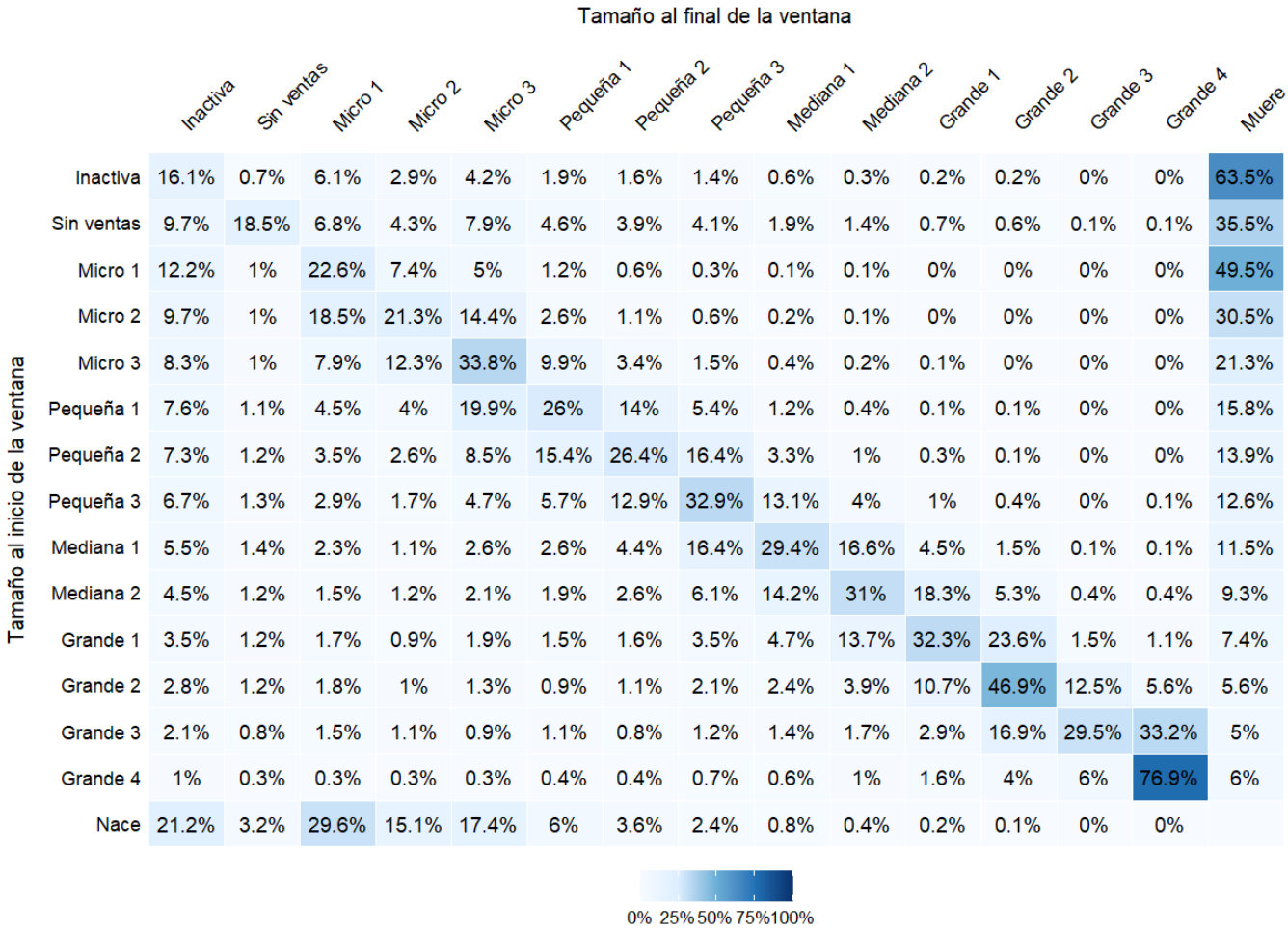



**Figura 15:** Matriz de transición según tamaño inicial y final (2017-2022).
**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del SII.
**Nota:** Cada fila suma 100% y muestra la distribución del tamaño final (año 2022) de las empresas según su tamaño inicial (año 2017). "Nace" identifica a las empresas ausentes al inicio de la ventana, incluidos nacimientos y reapariciones. "Muere" identifica a las empresas ausentes al término, incluidas muertes confirmadas y ausencias aún no confirmadas. Solo se observa el tamaño al inicio y al final de la ventana, no las trayectorias intermedias.

# 7. Conclusiones y Orientaciones de Política Pública

La dinámica empresarial chilena entre 2005 y 2024 muestra avances en la permanencia de las empresas jóvenes y cambios que requieren atención en la continuidad de su actividad. La mejora de la supervivencia y el mayor paso hacia la inactividad, ambos respecto de períodos anteriores, son las principales señales que entrega el análisis. Junto con las transiciones entre tamaños, estos resultados permiten ampliar el diagnóstico de la política de fomento hacia lo que ocurre después de la creación de una empresa: si mantiene actividad, logra crecer, retrocede o sale del mercado.

La mejora de la supervivencia es la principal señal favorable. La proporción de empresas que permanece en el registro después de cinco años aumenta de 45,7% entre las nacidas en 2007 a 53,5% entre las nacidas en 2019. Entre las microempresas con ventas, el aumento es mayor: de 43,1% a 57,9%. Al excluir las empresas que nacen inactivas, la mortalidad acumulada durante los primeros seis años disminuye de 59,5% en la cohorte 2007 a 50,8% en la de 2017. La comparación entre cohortes muestra, por tanto, una mayor permanencia, especialmente en el segmento que concentra buena parte de los nacimientos. Este avance merece ser reconocido y examinado para comprender qué condiciones lo acompañan, considerando los posibles cambios en la composición de las empresas que ingresan.

La estructura empresarial también cambia. Las pequeñas empresas aumentan de 118.311 a 260.572 entre 2005 y 2024 y su participación en el total pasa de 13,7% a 16,5%. Las empresas que nacen pequeñas presentan, además, una vida mediana de 9 años, frente a 5 años a nivel nacional. Estos resultados documentan una mayor presencia de ese segmento y una permanencia superior a la de las microempresas. Para evaluar su significado productivo es necesario conocer cuánto de esa expansión proviene del crecimiento de empresas de menor tamaño y cómo se relaciona con la evolución de sus ventas, empleo y productividad.

Esta mayor permanencia convive con una señal de alerta: el aumento de las transiciones hacia la inactividad. Entre las ventanas 2005–2010 y 2017–2022, la proporción que termina inactiva aumenta de 6,2% a 12,2% en el tramo inferior de microempresas, de 4,8% a 9,7% en el intermedio y de 4,5% a 8,3% en el superior. El cambio también se observa entre las pequeñas empresas. En paralelo, las empresas sin ventas ni trabajadores aumentan su participación en el total de 13,6% en 2005 a 20,0% en 2024. La comparación con períodos anteriores permite identificar este cambio como una alerta sobre la continuidad de la actividad económica observable, aun cuando las empresas permanezcan en el registro.

El seguimiento de esa alerta debe considerar que la inactividad es reversible. La proporción de empresas inicialmente inactivas que pasa a categorías activas aumenta de 11,7% a 19,6% entre ambas ventanas. Por ello, interesa conocer tanto qué empresas dejan de registrar actividad como cuáles vuelven a operar y en qué condiciones lo hacen. La mejora de la supervivencia y el aumento del paso hacia la inactividad describen dimensiones distintas de las trayectorias empresariales. Observarlas de

manera conjunta permite distinguir la permanencia registral de la continuidad económica y precisar qué cambios requieren un diagnóstico más profundo.

Además de conocer cuánto tiempo permanecen las empresas y si mantienen actividad, importa observar cómo cambia su tamaño. Las matrices de transición muestran que el crecimiento ocurre principalmente entre categorías cercanas: en las tres ventanas estudiadas, entre 9,4% y 9,9% de las empresas del tramo superior de microempresa pasa al primer tramo de pequeña empresa. Los retrocesos también son frecuentes: entre 19% y 20% de las empresas del primer tramo de pequeña empresa pasa al tramo superior de microempresa. Entre 2017 y 2022 se recupera parte de la movilidad ascendente de los segmentos medios y altos, tras el retroceso de 2011–2016. Estos movimientos muestran la importancia de examinar tanto los avances como la capacidad de sostenerlos. Las matrices identifican el tamaño al inicio y al final de cada ventana, por lo que estudiar la permanencia en los tramos superiores requiere seguir las trayectorias intermedias.

Los resultados permiten reconocer una mejora de la supervivencia y un aumento del paso hacia la inactividad respecto de períodos anteriores en Chile. Esa es la comparación que sustenta las señales favorables y de alerta identificadas en este informe. Para determinar si las empresas chilenas crecen menos o presentan una mortalidad mayor que las de otros países, se necesitan indicadores construidos con criterios comparables.

La salida de empresas tampoco constituye, por sí sola, un problema que deba corregirse mediante la política de fomento. Puede formar parte del recambio habitual de la economía. La pregunta para la política pública es si existen empresas viables que dejan de operar o no logran crecer debido a obstáculos que podrían resolverse mediante una intervención. Este informe permite orientar esa investigación, pero no identificar todavía cuáles son esos obstáculos ni qué empresas los enfrentan.

Las diferencias sectoriales ayudan a localizar las preguntas que surgen del diagnóstico. La vida mediana va desde 2 años en Otros servicios hasta 10 en Finanzas, frente a 5 a nivel nacional. Salud combina una mayor participación en el total de empresas con una vida mediana de 6 años. Estos contrastes muestran que los resultados agregados reúnen trayectorias distintas y que las señales deben interpretarse considerando las características de cada actividad. Las diferencias regionales son más acotadas y sus tendencias suelen ser similares a la nacional, aunque ello no descarta dificultades específicas que requieran un diagnóstico territorial.

Para la política de fomento, esta evidencia respalda incorporar el seguimiento posterior a la creación en el diagnóstico empresarial. Observar conjuntamente supervivencia, actividad, reactivación y cambios de tamaño permite reconocer avances y advertir situaciones que el número de nuevas empresas deja fuera del análisis. El mayor paso hacia la inactividad merece especial atención entre las empresas de menor tamaño, mientras que la mejora de la supervivencia plantea la pregunta de si esa permanencia se acompaña de consolidación y crecimiento. Las diferencias sectoriales ofrecen una referencia para orientar ese examen.

Responder estas preguntas requiere vincular las trayectorias demográficas con ventas continuas, empleo y productividad. Esa información permitirá distinguir procesos habituales de selección, decisiones de los propietarios y posibles barreras a la expansión. El papel del financiamiento, la regulación, el capital humano o la tributación requiere investigación específica. El alcance descriptivo del informe y la posible incidencia de cambios administrativos delimitan lo que puede concluirse sobre las causas de los patrones observados. Si estudios posteriores confirman barreras que afectan a empresas viables, los instrumentos deberán responder a esos problemas y considerar sus diferencias sectoriales y de trayectoria.

La contribución del informe es establecer una base para orientar esa atención pública con señales y referencias explícitas. Chile muestra una mayor supervivencia de sus empresas jóvenes respecto de cohortes anteriores y, al mismo tiempo, un mayor paso hacia la inactividad frente a períodos previos. Las transiciones entre tamaños permiten precisar dónde se producen avances y retrocesos y qué falta conocer sobre su consolidación. El propósito de la política de fomento debe vincular estas trayectorias con la capacidad de sostener y expandir actividad productiva, empleo y productividad. Ese vínculo permitirá fundamentar mejor qué dificultades requieren intervención y qué avances conviene fortalecer.

# Bibliografía


Bartelsman, E., Haltiwanger, J., & Scarpetta, S. (2004). Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries. World Bank Policy Research Working Paper, No. 3464.

Bartelsman, E., Scarpetta, S., & Schivardi, F. (2005). Comparative analysis of firm demographics and survival: Evidence from micro-level sources in OECD countries. Industrial and Corporate Change, 14(3), 365–391.

Bartelsman, E., Haltiwanger, J., & Scarpetta, S. (2013). Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection. American Economic Review, 103(1), 305–334.

BCCh. (12 de Mayo de 2024). Banco Central de Chile. Obtenido de Estadísticas experimentales: https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/estadisticas-experimentales/dae

Benavente, J. M. (2008). La dinámica empresarial en Chile (1999–2006). Chile: FUNDES.

Busso, M., Madrigal, L., & Pagés, C. (2013). Productivity and resource misallocation in Latin America. The B.E. Journal of Macroeconomics, 903-932.

Chen, K., & Irarrazabal, A. (2015). The Role of Allocative Efficiency in a Decade of Recovery. Review of Economic Dynamics, 523-550.

Comisión Nacional de Evaluación y Productividad. (2025). Informe Anual de Productividad 2024. Santiago.

Comisión Nacional de Evaluación y Productividad. (2026). Informe anual de productividad 2025.

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

Criscuolo, C., Gal, P., & Menon, C. (2014). The Dynamics of Employment Growth. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 14.

Davis, S., & Haltiwanger, J. (1992). Gross Job Creation, Gross Job Destruction, and Employment Reallocation. The Quarterly Journal of Economics, 819-863.

Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism. Journal of Economic Perspectives, 3-24.

Dunne, T., Roberts, M., & Samuelson, L. (1988). Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries. The RAND Journal of Economics, 495-515.

Eslava, M., Haltiwanger, J., Kugler, A., & Kugler, M. (2004). The effects of structural reforms on productivity and profitability enhancing reallocation: evidence from Colombia. Journal of Development Economics, 333-371.

Eurostat & OECD. (2007). Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics.

Foster, L., Haltiwanger, J., & Krizan, C. (2001). Aggregate Productivity Growth. Lessons from Microeconomic Evidence. NBER, 303-372.

Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2013). WHO CREATES JOBS? SMALL VERSUS LARGE VERSUS YOUNG. The Review of Economics and Statistics, 347-361.

Hopenhayn, H. A. (1992). Entry, Exit, and firm Dynamics in Long Run Equilibrium. Econometrica, 1127-1150.

Hopenhayn, H., & Rogerson, R. (1993). Job Turnover and Policy Evaluation: A General Equilibrium Analysis. Journal of Political Economy, 101(5), 915-938.

Hsieh, C.-T., & Klenow, P. (2009). Misallocation and Manufacturing TFP in China and India. The Quarterly Journal of Economics, 1403-1448.

Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. Econometrica, 649-670.

Kaplan, E., & Meier, P. (1958). Nonparametric Estimation from Incomplete Observations. Journal of the American Statistical Association, 457-481.
Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2016). Dinámica empresarial: brechas regionales y sectoriales de las pymes en Chile. Período 2005–2014. Chile: Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
Oberfield, E. (2013). Productivity and Misallocation During a Crisis: Evidence from the Chilean Crisis of 1982. Review of Economic Dynamics, 100-119.
OECD. (2002). OECD Small and Medium Enterprise Outlook. France: OECD Publications Service.
OECD. (2025a). Italy: Business dynamics. OECD Publishing.
OECD. (2025b). Portugal: Business dynamics. Paris: OECD Publishing.
OECD. (2025c). Spain: Business dynamics. Paris: OECD Publishing.
Restuccia, D., & Rogerson, R. (2008). Policy distortions and aggregate productivity with heterogeneous establishments. Review of Economic Dynamics, 11(4), 707-720.
Statistics Norway. (2026). Enterprises: Definitions. https://www.ssb.no/en

# Anexos

## A. Definiciones operacionales utilizadas

En la siguiente tabla se presenta un resumen de las definiciones operacionales utilizadas:

**Tabla A1:** Definiciones operacionales utilizadas en el informe

| Concepto | Definición | Referencia |
|---|---|---|
| **Empresa / Firma** | Unidad organizativa mínima de producción con autonomía de decisión, construida a partir de una o más unidades legales; puede operar en múltiples sedes y actividades. | Eurostat y la OCDE (2007). |
| **Empresa Activa** | Empresa con actividad económica observable en el período aproximada por ventas y/o empleo.<br>Lo anterior implica que las empresas Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes son empresas activas por tener un nivel de venta determinado, mientras que las empresas Sin Ventas pueden ser empresas activas al declarar trabajadores o empresas inactivas al no declarar trabajadores.<br>En adelante se tendrán cinco tramos de empresas activas: micro, pequeña, mediana, grande y sin ventas con trabajadores (en el cuerpo del documento y en las figuras se denomina "sin ventas" por simplicidad).<br><br>**Lectura:** Empresa con actividad en el período, medida por ventas y/o empleo. Los tramos micro a grande son activos por sus ventas, los Sin Ventas, solo si tienen trabajadores. | Eurostat y la OCDE (2007); BCCh (2024). |
| **Empresa Inactiva** | Empresa que en el año $t$ no registra ni ventas ni trabajadores. Estas empresas se agrupan en la categoría inactiva. No necesariamente se hace referencia a una empresa cerrada definitivamente.<br><br>**Lectura:** La inactividad no implica necesariamente un cierre definitivo. La empresa puede reactivarse más adelante. | - |
| **Nacimiento/ Creación** | Una empresa nace en $t$ si aparece en el registro en $t$ y no figura en $t-1$ ni en $t-2$.<br><br>**Lectura:** Una empresa se cuenta como nueva cuando aparece en el registro sin figurar en los dos años anteriores (lo que descarta reingresos tras ausencias breves). Refleja la entrada de firmas al mercado. | Eurostat y la OCDE (2007). |
| **Muerte/ Destrucción** | Una empresa muere en $t$ si su último registro es en $t$ y presenta ausencia ex post al no aparecer en $t+1$ ni en $t+2$.<br><br>**Lectura:** Una empresa se cuenta como muerta o destruida cuando sale del registro sin reaparecer en los dos años siguientes, lo que permite descartar ausencias puntuales. | Eurostat y la OCDE (2007); BCCh (2024). |
| **Tasa de Creación** | $$Tasa\ de\ Creación_t = \frac{B_t}{N_t} \times 100,$$<br>donde $B_t$ es el número de nacimientos datados en $t$ y $N_t$ el número de empresas en $t$.<br><br>**Lectura:** La proporción de las nuevas empresas del período. A mayor tasa, mayor incorporación de firmas en el tejido empresarial. | Eurostat y la OCDE (2007); BCCh (2024). |

| | | |
|---|---|---|
| **Tasa de Destrucción** | $$Tasa\ de\ Destrucción_t = \frac{D_t}{N_t} \times 100,$$ donde $D_t$ es el número de muertes datadas en $t$ y $N_t$ el número de empresas en $t$.<br><br>**Lectura:** Proporción de empresas observadas en el año cuya muerte se confirma mediante su ausencia en los dos años siguientes. A mayor tasa, mayor destrucción empresarial registrada. | Eurostat y la OCDE (2007); BCCh (2024). |
| **Tasa de Creación Neta** | La tasa de creación neta se define como la diferencia entre la tasa de creación y la tasa de destrucción.<br>$$Tasa\ de\ creación\ neta_t = Tasa\ de\ Creación_t - Tasa\ de\ Destrucción_t$$<br>**Lectura:** Una tasa positiva indica más nacimientos que muertes de empresas; una negativa, lo contrario. Aunque puede diferir de la variación anual del stock por movimientos registrales, ambos indicadores tienden a evolucionar conjuntamente en el largo plazo. | Eurostat y la OCDE (2007); BCCh (2024). |
| **Tasa de Rotación** | La tasa de rotación empresarial corresponde a la suma de las tasas de creación y destrucción de las firmas en un determinado período, reflejando el dinamismo empresarial de una industria o economía.<br>$$Tasa\ de\ rotación_t = Tasa\ de\ Creación_t + Tasa\ de\ Destrucción_t$$<br>**Lectura:** A mayor tasa de rotación, mayor movimiento de entrada y salida de empresas (más dinamismo). | OCDE (2002). |
| **Supervivencia** | Una empresa sobrevive en $[t, t+h]$ si figura en el registro tanto en el año inicial como en el final y registra, como máximo, un año de ausencia en los años intermedios. Formalmente una empresa $i$ sobrevive en $[t, t+h]$ si:<br>$$ausente_{i,t+h} = 0 \quad y \quad \sum_{\tau=t+1}^{\tau=t+h-1} ausente_{i,\tau} \leq 1$$<br>**Lectura:** La supervivencia exige presencia de la empresa al inicio y al final del período y admite, como máximo, un año de ausencia intermedio. No implica continuidad de la actividad económica. | Statistics Norway (2026). |
| **Análisis de supervivencia Kaplan-Meier** | Estimador no paramétrico de la función de supervivencia, que corresponde a la probabilidad de que una empresa no haya registrado una muerte confirmada tras su entrada. Esta incorpora las observaciones censuradas (empresas sin muerte confirmada al término de su seguimiento). Se define como:<br>$$S(t) = \prod_{t_i \leq t} (1 - \frac{d_i}{n_i})$$<br>con $d_i$ = muertes confirmadas y $n_i$ = empresas en riesgo en $t_i$ . El indicador central es la vida mediana, año en que la probabilidad estimada de supervivencia cae a 50% o menos.<br><br>**Lectura:** La altura de la curva representa la probabilidad estimada de supervivencia. La vida mediana es el año en que esta probabilidad cae a 50% o menos. A mayor vida mediana, mayor permanencia del grupo. | Kaplan-Meier (1958) |

**Nota:** Los indicadores de esta sección describen la dinámica del tejido empresarial y no son en sí mismos positivos ni negativos. Su lectura depende del marco adoptado. Por ejemplo, una alta rotación o destrucción puede reflejar inestabilidad o, alternativamente, un proceso de reasignación de recursos; y la supervivencia mide permanencia, no éxito.

## B. Metodología del análisis de supervivencia

El estimador de Kaplan-Meier (1958), también denominado estimador producto-límite, es un método no paramétrico utilizado para estimar la función de supervivencia de una variable aleatoria asociada al tiempo hasta la ocurrencia de un evento. Una de las principales ventajas de este estimador es que permite trabajar con datos censurados, particularmente censura a la derecha, situación frecuente en estudios longitudinales donde para algunos individuos no se observa el evento dentro del período analizado.

El estimador de Kaplan-Meier ha sido ampliamente utilizado en distintas disciplinas. En medicina, por ejemplo, se emplea para analizar la supervivencia de pacientes luego de determinados tratamientos; en ingeniería, para estudiar el tiempo hasta la falla de componentes mecánicos; y en economía, para analizar fenómenos asociados a duración, tales como el tiempo de desempleo, permanencia laboral o supervivencia de empresas.

En el contexto de la dinámica empresarial, este método permite estimar la probabilidad de que una empresa no registre una muerte confirmada después de cierto número de años desde su nacimiento. En este estudio, el evento de interés corresponde a la muerte definida en la Tabla A1, mientras que las empresas cuya muerte no se ha confirmado al término de su seguimiento son tratadas como observaciones censuradas[8].

La función de supervivencia de Kaplan-Meier se define como:

$$\boldsymbol{S(t) = P(T > t)}$$

Donde $T$ representa el tiempo transcurrido hasta la ocurrencia del evento de interés y $S(t)$ corresponde a la probabilidad de que dicho evento no haya ocurrido antes del tiempo $t$.

El estimador de Kaplan-Meier aproxima esta función mediante una curva escalonada decreciente, la cual permanece constante entre tiempos sucesivos donde no se observan eventos. A medida que aumenta el tamaño muestral, la estimación converge a la verdadera función de supervivencia poblacional.

La estimación se obtiene mediante:

$$\widehat{\boldsymbol{S}}(\boldsymbol{t}) = \prod_{\boldsymbol{t_i \leq t}} \left(\mathbf{1} - \frac{\mathrm{d}\boldsymbol{i}}{\boldsymbol{n_i}}\right)$$

Donde:

- $\boldsymbol{t_i}$ corresponde a cada instante en que ocurre el evento;
- $\boldsymbol{d_i}$ representa el número de "muertes" o salidas en el momento $\boldsymbol{t_i}$;

[8] Una observación censurada corresponde a una empresa que no ha experimentado el evento (muerte según la **Tabla A1**) al término de su seguimiento, por lo que se desconoce el momento exacto de su eventual salida del mercado.

- $\boldsymbol{n_i}$ indica el número de individuos en riesgo inmediatamente antes de $\boldsymbol{t_i}$, es decir, el número de empresas vivas y observadas justo antes de $\boldsymbol{t_i}$.

A modo ilustrativo, el siguiente ejemplo muestra cómo se construye la función de supervivencia mediante el estimador de Kaplan-Meier:

Se observan 6 empresas, con un seguimiento de hasta 5 años cada una. Las empresas ingresan al período de observación en años distintos, por lo que su seguimiento individual puede terminar antes de que se cumplan 5 años. Una observación es censurada cuando el seguimiento termina sin que haya ocurrido el evento: el período de observación se agota antes de que se pueda observar el evento. En este ejemplo ilustrativo, el evento de interés es el "cierre".

| Empresa | Años observados | Observación | ¿Qué ocurrió? |
|---|---|---|---|
| A | 1 | Cierre | Cerró el año 1 |
| B | 2 | Censurada | Seguimiento termina en año 2, sin cierre |
| C | 3 | Cierre | Cerró el año 3 |
| D | 3 | Cierre | Cerró el año 3 |
| E | 5 | Cierre | Cerró el año 5 |
| F | 5 | Censurada | Activa al fin del período, sin cierre |

El "cierre" de este ejemplo es una noción genérica de evento. En las estimaciones del informe, el evento corresponde a la muerte según la **Tabla A1** (última presencia en $t$ y ausencia en $t+1$ y $t+2$). Las empresas sin muerte confirmada al término de su seguimiento se tratan como censuradas.

En cada instante en que ocurre un cierre se calcula $\widehat{\boldsymbol{S}}(\boldsymbol{t})$. Las observaciones censuradas no generan eventos (no crean escalones), pero salen del grupo en riesgo en el momento en que se censuran, afectando los cálculos posteriores.

| Tiempo ($t$) | Cierres ($d_i$) | En riesgo ($n_i$) | Factor ($1-\frac{d_i}{n_i}$) | $\hat{S}(t)$ |
|---|---|---|---|---|
| $t=1$ | 1 | 6 | $1-{}^{1}/_{6}=0{,}833$ | 83,3% |
| $t=3$ | 2 | 4 | $1-{}^{2}/_{4}=0{,}5$ | $83{,}3\%\times 0{,}5=41{,}7\%$ |
| $t=5$ | 1 | 2 | $1-{}^{1}/_{2}=0{,}5$ | $41{,}7\%\times 0{,}5=20{,}8\%$ |

La interpretación de estos cálculos es que, después del primer año, el 83,3% de las empresas no ha experimentado el cierre. Asimismo, después del tercer año, solo el 41,7% no ha experimentado el cierre y, finalmente, después del quinto año, apenas el 20,8% de las empresas permanece en funcionamiento.

La curva de supervivencia desciende en escalones únicamente cuando ocurren cierres. Entre eventos permanece constante. Las observaciones censuradas (empresas B y F) no generan escalones, pero sí reducen el grupo en riesgo para el cálculo siguiente.

Para las estimaciones de Kaplan-Meier se excluyen únicamente las empresas que nacen inactivas, es decir, aquellas que en su año de creación no registran ventas ni trabajadores. Las empresas que posteriormente pasan a la inactividad permanecen en el análisis, dado que la supervivencia se determina según la definición de muerte establecida en la Tabla A1.

## C. Tablas

**Tabla C1:** Distribución anual de empresas según región (2005-2024)

| Año | Región (%) | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | XV | I | II | III | IV | V | RM | VI | VII | XVI | VIII | IX | XIV | X | XI | XII |
| 2005 | 1,48 | 1,69 | 2,77 | 1,52 | 3,90 | 10,86 | 41,29 | 5,34 | 7,05 | 2,84 | 7,54 | 5,01 | 2,07 | 4,81 | 0,69 | 1,14 |
| 2006 | 1,46 | 1,71 | 2,77 | 1,54 | 3,89 | 10,80 | 41,35 | 5,35 | 7,00 | 2,84 | 7,56 | 5,00 | 2,07 | 4,82 | 0,69 | 1,15 |
| 2007 | 1,45 | 1,74 | 2,76 | 1,54 | 3,92 | 10,72 | 41,32 | 5,34 | 7,00 | 2,82 | 7,60 | 4,99 | 2,07 | 4,87 | 0,71 | 1,15 |
| 2008 | 1,46 | 1,73 | 2,78 | 1,53 | 3,92 | 10,62 | 41,43 | 5,37 | 6,99 | 2,79 | 7,57 | 4,95 | 2,06 | 4,95 | 0,72 | 1,15 |
| 2009 | 1,45 | 1,73 | 2,76 | 1,51 | 3,89 | 10,51 | 41,60 | 5,36 | 6,94 | 2,76 | 7,55 | 4,92 | 2,06 | 5,07 | 0,72 | 1,16 |
| 2010 | 1,45 | 1,74 | 2,76 | 1,51 | 3,88 | 10,40 | 41,80 | 5,36 | 6,89 | 2,75 | 7,53 | 4,89 | 2,07 | 5,09 | 0,73 | 1,14 |
| 2011 | 1,45 | 1,76 | 2,78 | 1,51 | 3,85 | 10,31 | 42,02 | 5,34 | 6,81 | 2,74 | 7,55 | 4,87 | 2,08 | 5,09 | 0,73 | 1,13 |
| 2012 | 1,43 | 1,76 | 2,80 | 1,51 | 3,79 | 10,21 | 42,29 | 5,33 | 6,76 | 2,72 | 7,57 | 4,83 | 2,08 | 5,07 | 0,73 | 1,12 |
| 2013 | 1,40 | 1,77 | 2,84 | 1,52 | 3,77 | 10,13 | 42,45 | 5,31 | 6,76 | 2,71 | 7,54 | 4,81 | 2,08 | 5,06 | 0,74 | 1,11 |
| 2014 | 1,38 | 1,76 | 2,86 | 1,53 | 3,78 | 10,05 | 42,69 | 5,29 | 6,69 | 2,69 | 7,48 | 4,79 | 2,08 | 5,07 | 0,75 | 1,11 |
| 2015 | 1,37 | 1,77 | 2,86 | 1,52 | 3,78 | 9,97 | 42,90 | 5,29 | 6,64 | 2,68 | 7,42 | 4,80 | 2,08 | 5,09 | 0,74 | 1,10 |
| 2016 | 1,36 | 1,75 | 2,88 | 1,49 | 3,80 | 9,89 | 42,92 | 5,29 | 6,65 | 2,67 | 7,40 | 4,81 | 2,08 | 5,14 | 0,75 | 1,11 |
| 2017 | 1,39 | 1,75 | 2,89 | 1,47 | 3,82 | 9,88 | 42,95 | 5,29 | 6,60 | 2,65 | 7,35 | 4,84 | 2,08 | 5,13 | 0,78 | 1,12 |
| 2018 | 1,33 | 1,74 | 2,88 | 1,47 | 3,81 | 9,81 | 43,19 | 5,25 | 6,53 | 2,62 | 7,37 | 4,85 | 2,10 | 5,14 | 0,79 | 1,13 |
| 2019 | 1,28 | 1,70 | 2,83 | 1,44 | 3,79 | 9,78 | 43,34 | 5,23 | 6,58 | 2,63 | 7,37 | 4,83 | 2,10 | 5,17 | 0,80 | 1,13 |
| 2020 | 1,20 | 1,68 | 2,84 | 1,44 | 3,85 | 9,74 | 42,92 | 5,29 | 6,65 | 2,66 | 7,45 | 4,91 | 2,13 | 5,26 | 0,81 | 1,15 |
| 2021 | 1,17 | 1,67 | 2,82 | 1,43 | 3,87 | 9,76 | 43,10 | 5,27 | 6,62 | 2,61 | 7,40 | 4,90 | 2,15 | 5,28 | 0,81 | 1,14 |
| 2022 | 1,15 | 1,65 | 2,79 | 1,40 | 3,85 | 9,74 | 43,57 | 5,22 | 6,53 | 2,57 | 7,31 | 4,88 | 2,14 | 5,27 | 0,80 | 1,12 |
| 2023 | 1,15 | 1,66 | 2,82 | 1,41 | 3,89 | 9,74 | 43,08 | 5,27 | 6,57 | 2,59 | 7,37 | 4,99 | 2,17 | 5,35 | 0,83 | 1,13 |
| 2024 | 1,18 | 1,66 | 2,80 | 1,37 | 3,84 | 9,73 | 43,59 | 5,26 | 6,46 | 2,56 | 7,28 | 4,92 | 2,15 | 5,28 | 0,82 | 1,09 |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota:** Las regiones se mencionan en orden geográfico de norte a sur: Región de Arica y Parinacota (XV), Región de Tarapacá (I), Región de Antofagasta (II), Región de Atacama (III), Región de Coquimbo (IV), Región de Valparaíso (V), Región Metropolitana de Santiago (RM), Región del Libertador General Bernardo O'Higgins (VI), Región del Maule (VII), Región de Ñuble (XVI), Región del Biobío (VIII), Región de La Araucanía (IX), Región de Los Ríos (XIV), Región de Los Lagos (X), Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo (XI), Región de Magallanes y de la Antártica Chilena (XII).

**Tabla C2:** Distribución anual de empresas según rubro (2005-2024)

| Año | Rubro Económico CIIU4 (%) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L | M | N | O | P | Q | R | S | T | U |
| 2005 | 13,0 | 0,4 | 7,2 | 0,2 | 0,2 | 5,8 | 34,6 | 10,0 | 3,9 | 1,1 | 3,5 | 2,5 | 3,6 | 4,4 | 0,1 | 1,0 | 1,8 | 0,4 | 6,5 | 0,0 | 0,0 |
| 2006 | 12,7 | 0,5 | 7,5 | 0,2 | 0,2 | 6,1 | 35,0 | 9,8 | 4,0 | 1,2 | 3,6 | 2,4 | 3,5 | 4,4 | 0,1 | 1,0 | 1,7 | 0,4 | 5,7 | 0,0 | 0,0 |
| 2007 | 12,7 | 0,6 | 7,9 | 0,2 | 0,3 | 6,4 | 35,8 | 10,0 | 4,1 | 1,3 | 3,8 | 2,4 | 3,5 | 3,4 | 0,1 | 1,0 | 1,7 | 0,4 | 4,5 | 0,0 | 0,0 |
| 2008 | 12,6 | 0,7 | 8,0 | 0,2 | 0,3 | 6,6 | 35,2 | 10,0 | 4,2 | 1,3 | 4,0 | 2,5 | 3,5 | 3,4 | 0,1 | 1,0 | 1,8 | 0,4 | 4,3 | 0,0 | 0,0 |
| 2009 | 12,4 | 0,6 | 8,2 | 0,2 | 0,3 | 6,6 | 34,9 | 9,8 | 4,3 | 1,3 | 4,3 | 2,5 | 3,7 | 3,4 | 0,1 | 1,0 | 1,8 | 0,4 | 4,2 | 0,0 | 0,0 |
| 2010 | 12,1 | 0,6 | 8,3 | 0,2 | 0,3 | 6,8 | 34,7 | 9,7 | 4,4 | 1,3 | 4,5 | 2,6 | 3,8 | 3,4 | 0,1 | 1,0 | 1,9 | 0,4 | 4,0 | 0,0 | 0,0 |
| 2011 | 11,9 | 0,6 | 8,4 | 0,2 | 0,3 | 7,0 | 34,2 | 9,7 | 4,4 | 1,3 | 4,7 | 2,7 | 3,9 | 3,4 | 0,1 | 1,0 | 1,9 | 0,4 | 3,8 | 0,0 | 0,0 |
| 2012 | 11,9 | 0,6 | 8,6 | 0,2 | 0,3 | 7,4 | 33,8 | 9,7 | 4,5 | 1,3 | 5,2 | 2,7 | 4,0 | 3,1 | 0,1 | 1,1 | 1,9 | 0,4 | 3,4 | 0,0 | 0,0 |
| 2013 | 11,6 | 0,6 | 8,7 | 0,2 | 0,3 | 7,7 | 33,2 | 9,8 | 4,6 | 1,3 | 5,4 | 2,8 | 4,1 | 3,1 | 0,0 | 1,0 | 1,9 | 0,4 | 3,2 | 0,0 | 0,0 |
| 2014 | 11,1 | 0,6 | 8,8 | 0,2 | 0,3 | 7,9 | 32,7 | 9,8 | 4,7 | 1,4 | 5,6 | 2,9 | 4,3 | 3,1 | 0,0 | 1,0 | 1,9 | 0,4 | 3,1 | 0,0 | 0,0 |
| 2015 | 10,6 | 0,6 | 8,2 | 0,2 | 0,3 | 7,7 | 31,9 | 9,7 | 4,8 | 1,4 | 5,5 | 3,0 | 4,8 | 3,5 | 0,0 | 1,1 | 2,1 | 0,6 | 4,0 | 0,0 | 0,0 |
| 2016 | 10,1 | 0,5 | 7,7 | 0,2 | 0,3 | 7,5 | 31,2 | 9,6 | 4,8 | 1,5 | 5,4 | 3,0 | 5,2 | 3,9 | 0,0 | 1,1 | 2,2 | 0,7 | 4,9 | 0,0 | 0,0 |
| 2017 | 9,5 | 0,5 | 7,3 | 0,2 | 0,3 | 7,6 | 30,9 | 9,4 | 5,0 | 1,5 | 5,1 | 3,0 | 5,5 | 4,2 | 0,1 | 1,2 | 2,3 | 0,9 | 5,5 | 0,0 | 0,0 |
| 2018 | 8,1 | 0,4 | 6,8 | 0,2 | 0,3 | 7,2 | 30,2 | 9,8 | 5,9 | 1,8 | 4,6 | 3,5 | 6,4 | 4,7 | 0,1 | 1,3 | 2,6 | 1,1 | 5,0 | 0,0 | 0,0 |
| 2019 | 7,7 | 0,4 | 6,8 | 0,2 | 0,4 | 7,4 | 29,8 | 9,8 | 6,0 | 1,9 | 4,5 | 3,6 | 6,6 | 4,7 | 0,1 | 1,3 | 2,7 | 1,2 | 4,8 | 0,0 | 0,0 |
| 2020 | 7,5 | 0,4 | 7,1 | 0,2 | 0,4 | 7,5 | 31,3 | 9,7 | 5,8 | 2,0 | 3,6 | 3,4 | 6,4 | 4,7 | 0,1 | 1,3 | 2,8 | 1,0 | 4,6 | 0,0 | 0,0 |
| 2021 | 7,1 | 0,4 | 7,3 | 0,2 | 0,5 | 7,7 | 31,5 | 9,6 | 5,7 | 2,1 | 3,5 | 3,3 | 6,3 | 4,7 | 0,1 | 1,2 | 3,0 | 1,0 | 5,0 | 0,0 | 0,0 |
| 2022 | 7,3 | 0,4 | 8,3 | 0,3 | 0,5 | 8,0 | 31,1 | 9,5 | 5,6 | 2,1 | 4,3 | 3,5 | 5,9 | 4,1 | 0,1 | 1,3 | 3,1 | 0,9 | 3,8 | 0,0 | 0,0 |
| 2023 | 6,6 | 0,4 | 7,6 | 0,2 | 0,5 | 7,7 | 30,9 | 9,4 | 5,9 | 2,1 | 3,4 | 3,6 | 6,2 | 4,5 | 0,1 | 1,3 | 3,3 | 1,1 | 5,2 | 0,0 | 0,0 |
| 2024 | 6,3 | 0,3 | 7,3 | 0,3 | 0,5 | 7,4 | 30,0 | 9,4 | 5,7 | 2,2 | 4,0 | 4,0 | 6,6 | 4,6 | 0,1 | 1,4 | 3,5 | 1,2 | 5,4 | 0,0 | 0,0 |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Nota:** Los rubros económicos se mencionan según la clasificación CIIU: A) Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; B) Explotación de minas y canteras; C) Industria manufacturera; D) Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; E) Suministro de agua, evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación; F) Construcción; G) Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; H) Transporte y almacenamiento; I) Actividades de alojamiento y de servicio de comidas; J) Información y comunicaciones; K) Actividades financieras y de seguros; L) Actividades inmobiliarias; M) Actividades profesionales, científicas y técnicas; N) Actividades de servicios administrativos y de apoyo; O) Administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria; P) Enseñanza; Q) Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social; R) Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas; S) Otras actividades de servicios; T) Actividades de los hogares como empleadores, actividades no diferenciadas de los hogares; U) Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.

**Tabla C3:** Distribución anual según tamaño (2005-2024)

| Año | Tamaño Según Ventas | | | | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Sin Ventas | | Micro | Pequeña | Mediana | Grande | |
| | Inactiva | Activa | | | | | |
| 2005 | 117.933 | 23.966 | 577.745 | 118.311 | 17.386 | 8.732 | 864.073 |
| 2006 | 122.000 | 23.558 | 585.495 | 123.971 | 18.243 | 9.436 | 882.703 |
| 2007 | 122.890 | 22.928 | 588.532 | 130.767 | 19.534 | 10.180 | 894.831 |
| 2008 | 122.888 | 22.780 | 594.141 | 136.189 | 20.651 | 10.484 | 907.133 |
| 2009 | 130.129 | 23.387 | 599.462 | 137.154 | 20.255 | 10.251 | 920.638 |
| 2010 | 130.518 | 23.304 | 602.862 | 148.702 | 22.213 | 11.221 | 938.820 |
| 2011 | 133.037 | 23.756 | 613.948 | 160.830 | 24.057 | 12.200 | 967.828 |
| 2012 | 137.533 | 24.938 | 624.937 | 171.397 | 25.936 | 12.826 | 997.567 |
| 2013 | 142.299 | 25.633 | 636.107 | 180.286 | 27.159 | 13.443 | 1.024.927 |
| 2014 | 145.798 | 25.917 | 658.457 | 185.896 | 28.226 | 14.231 | 1.058.525 |
| 2015 | 151.413 | 25.545 | 673.215 | 192.245 | 28.789 | 14.302 | 1.085.509 |
| 2016 | 153.764 | 27.354 | 687.995 | 196.888 | 30.205 | 14.777 | 1.110.983 |
| 2017 | 166.159 | 37.178 | 730.126 | 193.612 | 27.563 | 13.850 | 1.168.488 |
| 2018 | 218.424 | 41.302 | 752.852 | 203.243 | 28.704 | 14.285 | 1.258.810 |
| 2019 | 227.255 | 46.766 | 769.797 | 206.313 | 29.256 | 14.749 | 1.294.136 |
| 2020 | 199.594 | 40.429 | 788.233 | 206.024 | 30.640 | 15.017 | 1.279.937 |
| 2021 | 229.622 | 41.739 | 823.571 | 243.324 | 37.517 | 18.176 | 1.393.949 |
| 2022 | 279.745 | 41.608 | 871.809 | 256.870 | 39.370 | 18.630 | 1.508.032 |
| 2023 | 251.718 | 39.988 | 905.556 | 251.514 | 37.279 | 17.341 | 1.503.396 |
| 2024 | 315.649 | 40.096 | 909.370 | 260.572 | 38.354 | 17.988 | 1.582.029 |
| $\Delta_{2024-2005}$ | 197.716 | 16.130 | 331.625 | 142.261 | 20.968 | 9.256 | 717.956 |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Tabla C4:** Distribución porcentual anual según tamaño (2005-2024)

| Año | Tamaño Según Ventas | | | | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Sin Ventas | | Micro | Pequeña | Mediana | Grande | |
| | Inactiva | Activa | | | | | |
| 2005 | 13,6% | 2,8% | 66,9% | 13,7% | 2,0% | 1,0% | 864.073 |
| 2006 | 13,8% | 2,7% | 66,3% | 14,0% | 2,1% | 1,1% | 882.703 |
| 2007 | 13,7% | 2,6% | 65,8% | 14,6% | 2,2% | 1,1% | 894.831 |
| 2008 | 13,5% | 2,5% | 65,5% | 15,0% | 2,3% | 1,2% | 907.133 |
| 2009 | 14,1% | 2,5% | 65,1% | 14,9% | 2,2% | 1,1% | 920.638 |
| 2010 | 13,9% | 2,5% | 64,2% | 15,8% | 2,4% | 1,2% | 938.820 |
| 2011 | 13,7% | 2,5% | 63,4% | 16,6% | 2,5% | 1,3% | 967.828 |
| 2012 | 13,8% | 2,5% | 62,6% | 17,2% | 2,6% | 1,3% | 997.567 |
| 2013 | 13,9% | 2,5% | 62,1% | 17,6% | 2,6% | 1,3% | 1.024.927 |
| 2014 | 13,8% | 2,4% | 62,2% | 17,6% | 2,7% | 1,3% | 1.058.525 |
| 2015 | 13,9% | 2,4% | 62,0% | 17,7% | 2,7% | 1,3% | 1.085.509 |
| 2016 | 13,8% | 2,5% | 61,9% | 17,7% | 2,7% | 1,3% | 1.110.983 |
| 2017 | 14,2% | 3,2% | 62,5% | 16,6% | 2,4% | 1,2% | 1.168.488 |
| 2018 | 17,4% | 3,3% | 59,8% | 16,1% | 2,3% | 1,1% | 1.258.810 |
| 2019 | 17,6% | 3,6% | 59,5% | 15,9% | 2,3% | 1,1% | 1.294.136 |
| 2020 | 15,6% | 3,2% | 61,6% | 16,1% | 2,4% | 1,2% | 1.279.937 |
| 2021 | 16,5% | 3,0% | 59,1% | 17,5% | 2,7% | 1,3% | 1.393.949 |
| 2022 | 18,6% | 2,8% | 57,8% | 17,0% | 2,6% | 1,2% | 1.508.032 |
| 2023 | 16,7% | 2,7% | 60,2% | 16,7% | 2,5% | 1,2% | 1.503.396 |
| 2024 | 20,0% | 2,5% | 57,5% | 16,5% | 2,4% | 1,1% | 1.582.029 |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Tabla C5:** Tasa bruta de creación y destrucción por tamaño (2005-2024)

| Año | Tasa de Creación (%) | | | | | | | Tasa de Destrucción (%) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Sin Ventas | | Micro | Pequeña | Mediana | Grande | País | Sin Ventas | | Micro | Pequeña | Mediana | Grande | País |
| | Inactivas | Activas | | | | | | Inactivas | Activas | | | | | |
| 2005 | - | - | - | - | - | - | - | 21,8 | 13,3 | 11,3 | 1,8 | 0,7 | 0,6 | 11,1 |
| 2006 | - | - | - | - | - | - | - | 22,0 | 13,2 | 11,4 | 1,7 | 0,8 | 0,9 | 11,3 |
| 2007 | 13,2 | 14,5 | 14,7 | 4,5 | 2,1 | 1,3 | 12,6 | 22,6 | 12,9 | 11,3 | 1,7 | 0,9 | 0,8 | 11,1 |
| 2008 | 13,4 | 14,5 | 14,2 | 4,1 | 2,0 | 1,5 | 12,2 | 20,9 | 13,2 | 11,5 | 1,8 | 0,9 | 0,8 | 11,0 |
| 2009 | 13,6 | 14,7 | 14,4 | 3,9 | 1,7 | 1,1 | 12,3 | 20,7 | 12,2 | 10,8 | 1,7 | 0,8 | 0,8 | 10,5 |
| 2010 | 14,0 | 15,4 | 14,3 | 4,2 | 1,7 | 1,2 | 12,2 | 20,3 | 12,6 | 10,5 | 1,6 | 0,7 | 0,9 | 10,2 |
| 2011 | 14,9 | 16,9 | 15,1 | 4,5 | 1,8 | 1,3 | 12,9 | 20,2 | 12,3 | 10,8 | 1,9 | 1,1 | 1,4 | 10,3 |
| 2012 | 15,5 | 17,4 | 15,1 | 4,6 | 2,0 | 1,3 | 12,9 | 20,9 | 13,3 | 11,3 | 2,1 | 0,9 | 0,7 | 10,7 |
| 2013 | 16,2 | 17,9 | 15,5 | 4,3 | 1,7 | 1,3 | 13,1 | 21,0 | 13,1 | 11,0 | 2,0 | 1,1 | 0,9 | 10,4 |
| 2014 | 16,6 | 17,0 | 15,7 | 4,2 | 2,0 | 1,4 | 13,3 | 21,2 | 13,8 | 11,3 | 2,0 | 1,4 | 1,5 | 10,7 |
| 2015 | 16,0 | 16,3 | 15,5 | 4,0 | 1,9 | 1,2 | 13,0 | 21,1 | 12,2 | 10,6 | 1,9 | 1,2 | 0,7 | 10,2 |
| 2016 | 15,6 | 17,0 | 15,5 | 3,9 | 1,7 | 0,9 | 12,9 | 24,5 | 11,7 | 10,2 | 1,8 | 1,3 | 0,9 | 10,4 |
| 2017 | 22,2 | 21,0 | 16,6 | 4,3 | 1,8 | 0,9 | 14,9 | 19,3 | 8,5 | 8,5 | 1,5 | 1,4 | 1,0 | 8,6 |
| 2018 | 21,0 | 22,7 | 15,8 | 4,1 | 2,3 | 0,8 | 14,6 | 27,0 | 9,9 | 8,0 | 1,6 | 1,9 | 0,9 | 10,1 |
| 2019 | 17,4 | 18,8 | 14,0 | 4,0 | 2,4 | 0,8 | 12,8 | 38,7 | 14,8 | 9,3 | 1,8 | 2,0 | 0,8 | 13,2 |
| 2020 | 18,8 | 21,1 | 14,0 | 3,7 | 2,0 | 0,9 | 12,9 | 23,1 | 12,5 | 6,1 | 1,4 | 1,4 | 0,7 | 8,0 |
| 2021 | 20,5 | 23,7 | 18,1 | 4,0 | 2,1 | 1,4 | 15,5 | 24,8 | 12,5 | 5,5 | 1,1 | 1,2 | 0,7 | 8,0 |
| 2022 | 25,5 | 21,0 | 14,5 | 3,5 | 2,1 | 1,4 | 14,4 | 27,1 | 14,9 | 7,2 | 1,5 | 1,5 | 0,8 | 9,9 |
| 2023 | 15,0 | 18,1 | 13,3 | 3,6 | 1,9 | 0,6 | 11,7 | - | - | - | - | - | - | - |
| 2024 | 16,8 | 18,3 | 13,7 | 3,5 | 1,8 | 0,8 | 12,3 | - | - | - | - | - | - | - |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII. Para la columna de país se consideran todas las categorías.

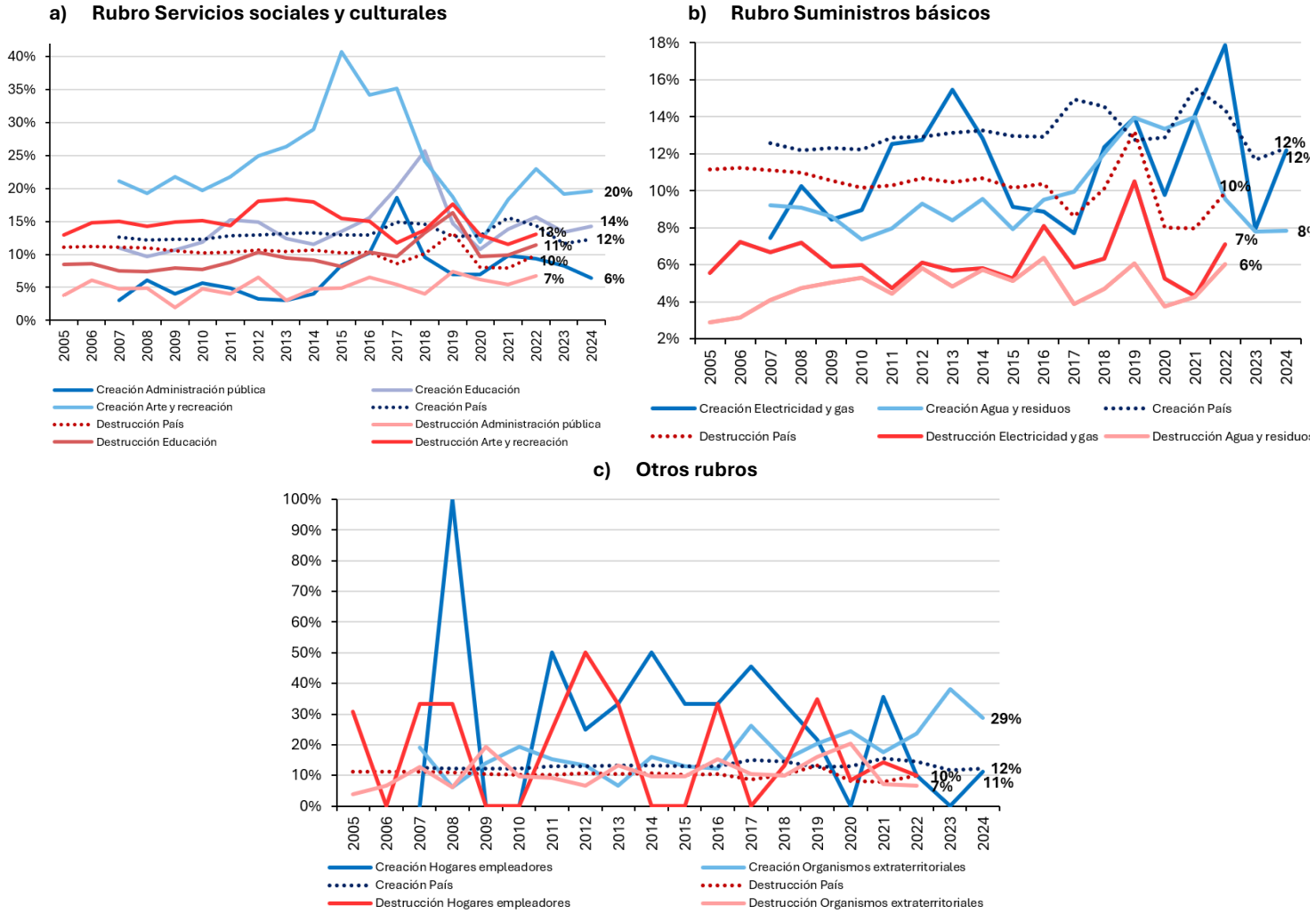
**Tabla C6:** Tasa de creación neta por tamaño (%) (2007-2022)

| Año | Sin Ventas | | Micro | Pequeñas | Medianas | Grandes | País | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Inactivas | Activas | | | | | Total | Sin Inactivas |
| 2007 | -9,3 | 1,6 | 3,4 | 2,8 | 1,2 | 0,4 | 1,5 | 3,2 |
| 2008 | -7,5 | 1,3 | 2,7 | 2,3 | 1,1 | 0,7 | 1,2 | 2,5 |
| 2009 | -7,1 | 2,5 | 3,6 | 2,3 | 0,9 | 0,3 | 1,8 | 3,3 |
| 2010 | -6,3 | 2,8 | 3,8 | 2,6 | 0,9 | 0,3 | 2,1 | 3,4 |
| 2011 | -5,3 | 4,6 | 4,3 | 2,6 | 0,7 | 0,0 | 2,6 | 3,8 |
| 2012 | -5,4 | 4,1 | 3,9 | 2,5 | 1,0 | 0,6 | 2,2 | 3,5 |
| 2013 | -4,7 | 4,8 | 4,5 | 2,3 | 0,7 | 0,4 | 2,7 | 3,9 |
| 2014 | -4,6 | 3,1 | 4,4 | 2,2 | 0,6 | 0,0 | 2,6 | 3,7 |
| 2015 | -5,2 | 4,1 | 4,9 | 2,1 | 0,8 | 0,5 | 2,8 | 4,1 |
| 2016 | -8,8 | 5,4 | 5,3 | 2,1 | 0,4 | 0,0 | 2,6 | 4,4 |
| 2017 | 2,9 | 12,4 | 8,1 | 2,8 | 0,4 | 0,0 | 6,3 | 6,9 |
| 2018 | -6,0 | 12,8 | 7,8 | 2,5 | 0,3 | -0,1 | 4,4 | 6,6 |
| 2019 | -21,3 | 4,0 | 4,7 | 2,1 | 0,4 | -0,1 | -0,5 | 4,0 |
| 2020 | -4,2 | 8,6 | 7,9 | 2,3 | 0,7 | 0,3 | 4,9 | 6,5 |
| 2021 | -4,3 | 11,3 | 12,5 | 2,9 | 0,9 | 0,7 | 7,6 | 9,9 |
| 2022 | -1,6 | 6,1 | 7,3 | 2,0 | 0,6 | 0,5 | 4,5 | 5,9 |

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

## D. Figuras

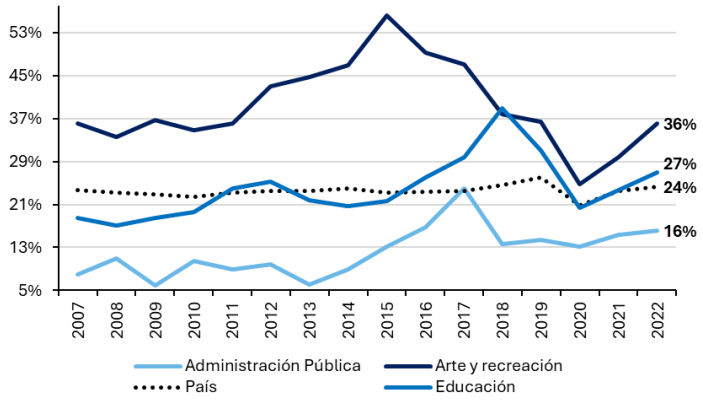
**Figura D1:** Tasa de creación y destrucción por rubro (2005-2024)



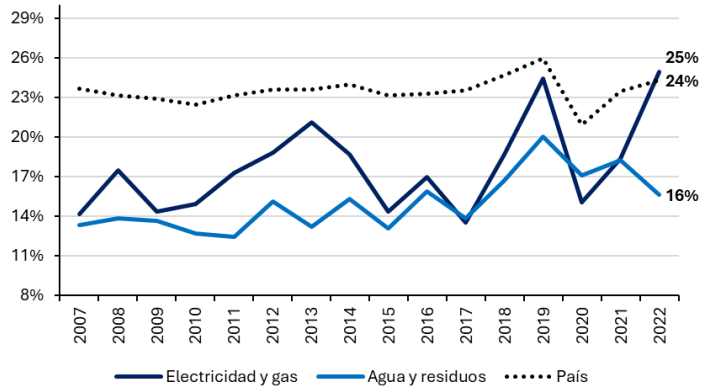

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Figura D2:** Tasa de recambio por rubro (2007-2022)

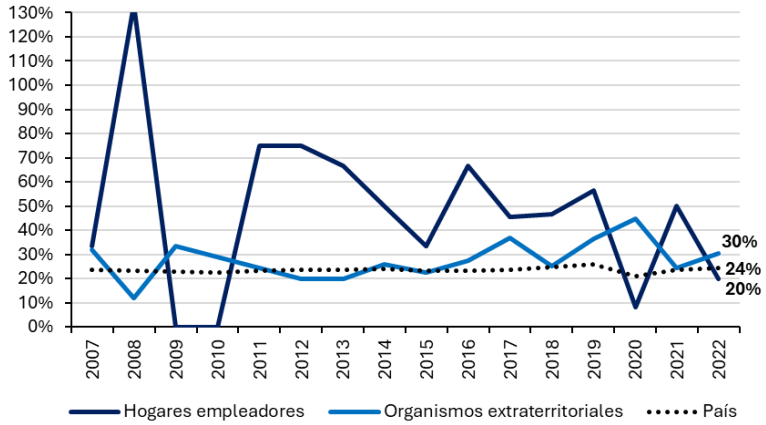
a) **Rubro Servicios sociales y culturales**




b) **Rubro Suministros básicos**



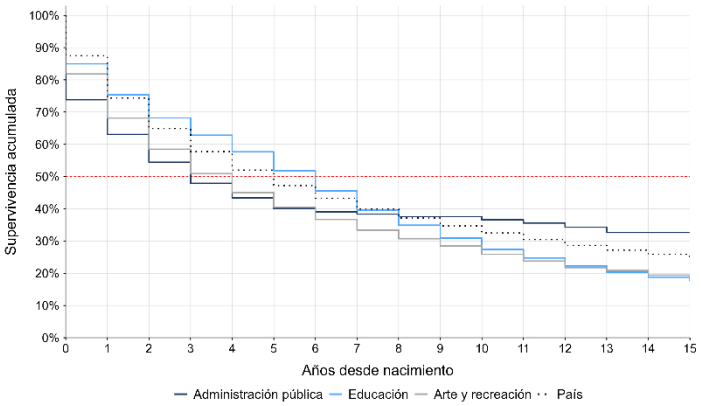

c) **Otros rubros**



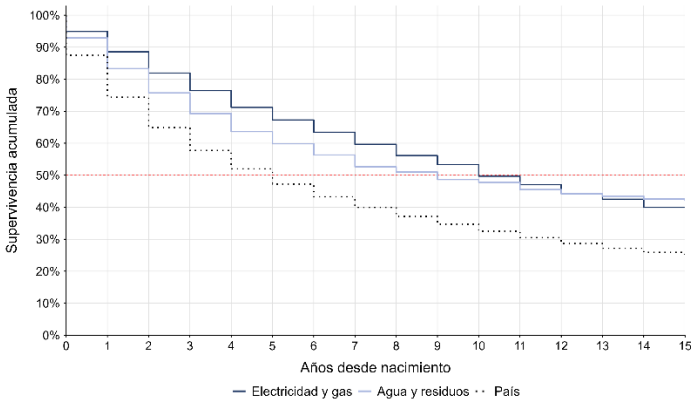

**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.

**Figura D3:** Supervivencia Kaplan-Meier por rubro económico al nacer (2007-2022)

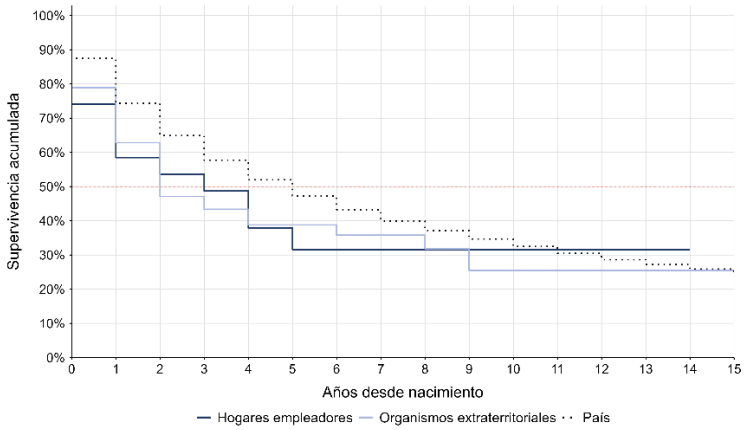
**a) Rubro Servicios sociales y culturales**




**b) Rubro Suministros básicos**




**c) Otros rubros**




**Fuente**: Elaboración propia a partir de datos del SII.