





---

Impreso en Mayo 2008  
Diseño: Francisca Galilea R.  
Impresor: ANDROS

# LA DINÁMICA EMPRESARIAL EN CHILE (1999-2006)

Elaborado por



GOBIERNO DE CHILE  
MINISTERIO DE ECONOMÍA



Autor Principal  
**José Miguel Benavente H.**

Santiago, Mayo 2008

## **EQUIPO INVESTIGADOR**

### **JOSÉ MIGUEL BENAVENTE HORMAZÁBAL**

#### **Director del estudio y autor principal**

Académico de la Universidad de Chile. Es Ingeniero Civil Industrial, Magíster en Economía y Doctor en Economía por la Universidad de Oxford. Dirige INTELIS, Centro para la Innovación y el Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Consultor del Banco Mundial, BID, CEPAL y de otros organismos de cooperación, es miembro del Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad. Sus áreas de investigación más destacadas son: dinámica innovativa en la industria manufacturera, evaluación de impacto de instrumentos y políticas de fomento empresarial, análisis del sistema chileno de innovación y dinámica del emprendimiento.

### **CINTIA KÜLZER SACILOTTO**

#### **Autora**

Economista y Magíster por la Universidad de Chile. Dirige el área de estudios de emprendimiento en INTELIS, se desempeña como Investigadora Asociada del Departamento de Economía y Profesora de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Sus principales estudios se relacionan con el Sistema de evaluación del desempeño profesional docente; Organización de la demanda por el apoyo público; Acceso y uso de tecnologías de información y comunicación en las empresas chilenas y Análisis de las publicaciones de información financiera en Chile.

### **IRMA GUTIÉRREZ AYALA**

#### **Coordinadora General**

Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile. Es Coordinadora de Investigación y Aliados de FUNDES. En el área privada, su trabajo se desarrolló en la investigación de mercados, los fondos mutuos y la previsión en salud. En el sector público posee una vasta experiencia en el sector de micro y pequeña empresa. Autora y coordinadora de numerosas estudios y publicaciones sobre emprendimiento, exportaciones, entorno y otros temas para la PYME en Chile y otros países de la red FUNDES.

### **ANDREA DOMÍNGUEZ FREDES**

#### **Coordinadora**

Economista de la Universidad de Chile, consultora de Investigación de FUNDES Chile. Sus líneas de trabajo son principalmente informes de coyuntura, estudios sectoriales, análisis documental y manejo de bases de datos con procesamiento econométrico. Los últimos estudios en que ha participado en calidad de coautora y/o coordinadora son: *Objetivos de Desarrollo del Milenio*, *Buenas prácticas del comercio en Chile* y *PYMEX chilenas se proyectan al mundo*.

## AGRADECIMIENTOS

El equipo investigador tiene el deber y el agrado de reconocer especialmente a quienes colaboraron con sus valiosos comentarios y recomendaciones, tanto en la gestación como en el desarrollo y el análisis experto. Su contribución ha permitido mejorar la metodología de trabajo como también sugerir implicancias a partir del análisis realizado.

**Roberto Álvarez**, Economista Senior Gerencia Investigación Económica, Banco Central de Chile e Investigador Senior INTELIS, Universidad de Chile.

**Patricio Barra**, Jefe del Departamento Estudios Económicos y Tributarios de la Subdirección de Estudios, S.I.I.

**Ximena Clark**, Jefa División Empresas de Menor Tamaño, Ministerio de Economía.

**Rossella Cominetti**, Asesora del Ministro de Economía.

**Gabriel Corcuera**, Secretario Ejecutivo del Comité Público y Privado, Ministerio de Economía.

**Gustavo Crespi**, Encargado Principal del Programa Innovación, Tecnología y Sociedad (ITS) del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC).

**Jean Jacques Duhart**, Subsecretario de Economía, Fomento y Reconstrucción.

**Héctor Monsalve**, Jefe del Área Gestión de la Información, Departamento de Estudios Económicos y Tributarios de la Subdirección de Estudios, S.I.I.

**Carolina Moreno**, Asesora División de Desarrollo Productivo, Ministerio de Economía.

**Patricia Pavez**, Analista del Área Gestión de la Información, Departamento de Estudios Económicos y Tributarios de la Subdirección de Estudios, S.I.I.

**Jacqueline Plass**, Directora Ejecutiva del Foro Pro Innovación.

**José Luis Ramírez**, Secretario General, CONUPIA.

**Carlos Recabarren**, Jefe del Área Seguimiento de Impuestos y Evaluación Sectorial, Departamento de Estudios, S.I.I.

**Raúl Rivera**, Presidente Foro Pro Innovación.

**Andrés Sanfuentes**, Asesor del Ministro de Economía.

**Juan Carlos Scapini**, Director de Ingeniería Comercial, Universidad Central.



# PRÓLOGO

**HUGO LAVADOS MONTES**

Ministro de Economía

En octubre del año 2003, FUNDES publicó el estudio *PYME en Chile: Nace, crece y... muere*. En ese documento se analizaba el panel completo de las empresas que forman la base de datos de los contribuyentes del Servicio de Impuestos Internos (SII) para el período 1995-2001. El estudio tuvo la virtud de caracterizar las empresas, desagregando por primera vez la información, de modo de establecer su dinámica en el tiempo y testear los determinantes de su creación, destrucción y sobrevivencia, proporcionando aportes para formular políticas, especialmente las relacionadas con el emprendimiento y con foco en la PYME.

El Ministerio de Economía ha estado implementando un conjunto de iniciativas que apuntan hacia el mejoramiento de la competitividad de las Empresas de Menor Tamaño (EMT), que abordan diversos ámbitos en los que se requiere fomentar el emprendimiento y la innovación. Esto ocurre en un marco de conformación de espacios público-privados de gran importancia, como son el Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad y el Comité Público-Privado de la MIPYME.

Uno de los ámbitos centrales para la definición de políticas dice relación con el conocimiento sobre el mundo de las EMT, vale decir, las estadísticas, la información y los estudios que permitan conocer en profundidad el heterogéneo universo de estas empresas. En dicha materia se pueden destacar los esfuerzos que se encuentra realizando el Ministerio de Economía, como es el Sistema Maestro de Información de Fomento Productivo, los cuales se orientan a dotar de las herramientas necesarias para el diseño y evaluación de las políticas de apoyo al sector de las empresas más pequeñas. En este marco, los antecedentes que entrega el presente estudio son un valioso insumo que complementa este esfuerzo.

Con esta motivación de fondo y considerando los enormes desafíos que enfrentamos en materias tan diversas como facilitar el reemprendimiento y el progreso —particularmente de aquellas empresas con alto potencial de crecimiento— se decidió actualizar el anterior estudio.

En la presente versión, que analiza el período 1999-2006, se examina el dinamismo que ocurre tanto en períodos de lento crecimiento como de expansión de la economía, añadiendo una especial atención a las denominadas empresas “gacelas”, es decir, aquellas que incrementan significativamente su nivel de ventas en un breve período de tiempo. Además, se detectan nuevas variables para explicar y predecir la sobrevivencia empresarial y se da una mirada más profunda sobre las empresas inactivas.

El Ministerio está impulsando un cambio cultural orientado a valorizar, al igual como ocurre en los países más desarrollados, la experiencia de las fallas empresariales y superar el estigma del fracaso, que hace aún más difícil la reconversión o reinserción en la actividad emprendedora. Este esfuerzo está siendo implementado a través de iniciativas regulatorias que faciliten la reorganización de empresas de menor tamaño, cuando éstas se encuentren en crisis, así como facilitar el reemprendimiento, en el caso de que la falla empresarial sea inevitable, acortando el tiempo para la reinserción en el mundo del emprendimiento, como ha sido considerado en los artículos 12 y 13 del Proyecto de Ley que Fija Normas Especiales para las Empresas de Menor Tamaño, conocido también como Estatuto de EMT.

De manera adicional, mediante un proyecto conjunto BID FOMIN, con el Foro Pro Innovación y la CPC, el Ministerio de Economía se ha comprometido a difundir y apoyar al reemprendimiento a través del diseño y puesta en marcha de una herramienta informática de alerta temprana que permita a las empresas autotestarse y anticiparse a acciones que requieran su propia reorganización. En especial, interesa promover el reemprendimiento en aquellos casos con un alto potencial de crecimiento; de allí el interés de dimensionar y caracterizar las empresas gacelas.

Finalmente, y con una visión de más largo plazo, el Ministerio de Economía, a través del Proyecto de Cooperación de la Unión Europea “Proyecto de Apoyo a la Creación y Desarrollo de Empresas Innovadoras”, y cuyo coejecutor es el Ministerio de Educación, se encuentra desarrollando una iniciativa que busca modificar desde los primeros años de edad, dentro de la sala de clases, la cultura a favor del emprendimiento y la innovación.

Este estudio nos permite dimensionar la magnitud del problema de las fallas empresariales, así como entender sus determinantes y describir por primera vez las empresas gacela, encontrándose que la dinámica de la economía chilena no difiere de economías más desarrolladas, ya que mide una alta rotación de unidades productivas —creación de nuevos agentes y salida natural para aquellos menos eficientes—, especialmente entre las microempresas, fenómeno ya detectado en algunos estudios anteriores. No obstante lo anterior, existe un conjunto de pocas empresas —no más del 7% del total—, que crece bastante más que el promedio de su sector y para las cuales resulta interesante analizar las razones que explican su virtuoso accionar, ya que ayudarían a orientar tanto los esfuerzos de política pública, como de los nuevos emprendedores.

Entonces, facilitar la salida temprana ante situaciones adversas y posibilitar el reemprendimiento frente a oportunidades de negocio, abren un espacio de alto impacto para políticas públicas de nueva generación.

También la evidencia muestra que las nuevas oportunidades de negocio están altamente relacionadas con las expectativas que los empresarios tienen sobre la dinámica futura de su sector y del país, por lo que la estabilidad de las variables macroeconómicas es siempre bienvenida para que la dinámica empresarial funcione.

Cabe destacar que Chile es el único país donde los estudios de dinámica empresarial son construidos sobre la base del universo de las empresas formales. Existen trabajos sobre muestras globales, como ocurre en España y Argentina, mientras que otros lo hacen focalizados en la industria manufacturera, como ocurre en Canadá, EE.UU. e Inglaterra. Por ello, damos un especial agradecimiento al Servicio de Impuestos Internos y a los equipos de trabajo que han permitido la realización de este estudio, resguardando la confidencialidad de la información que corresponde en un marco de preservación del secreto tributario.

Las conclusiones y recomendaciones de este estudio contribuirán, sin duda, a mejorar las iniciativas en que el Gobierno de Chile está comprometido para llegar al desarrollo con las empresas, especialmente de menor tamaño, haciendo énfasis en el emprendimiento y la innovación.

Santiago, Mayo de 2008



# ÍNDICE

I.	ANTECEDENTES .....	13
	<i>a) Concepto Tributario de Empresa</i> .....	14
	<i>b) Empresas sin Ventas</i> .....	16
II.	TABULADOS GENERALES: DINÁMICA GENERAL .....	17
III.	TABULADOS ESPECÍFICOS: DINÁMICA EN SECTORES ESPECÍFICOS .....	41
IV.	DETERMINANTES DE LA CREACIÓN Y SALIDA DE EMPRESAS .....	49
V.	EL MOVIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN LA DISTRIBUCIÓN DE TAMAÑOS .....	57
VI.	EMPRESAS GACELAS .....	63
VII.	RESUMEN DE LOS HALLAZGOS .....	71
	1. <i>Introducción</i> .....	71
	2. <i>Principales Resultados</i> .....	72
	3. <i>Implicancias de Política</i> .....	77
	Bibliografía .....	83
	Anexos .....	85
	Anexo A: Comparación de Informes Anteriores SII y Encuesta PYME (INE) .....	85
	Anexo B: Rentabilidad de las Empresas .....	86
	Anexo C: Información Especial sobre Empresas Inactivas .....	93
	Anexo D: Clasificación de los Subsectores .....	94
	Anexo E: Tasas de Creación y Destrucción .....	96

Anexo F: Matrices de Transición Regionales y Sectoriales .....	100
Anexo G: Matrices de Transición 1999-2002 y 2003-2006 .....	109
Anexo H: Gacelas. Distribución Regional y Sectorial .....	120
Anexo I: Número de Empresas Creadas y Destruídas .....	128

# I

## ANTECEDENTES

El Ministerio de Economía ha encargado a la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) y al Centro INTELIS I+E del Departamento de Economía de la Universidad de Chile, la actualización del estudio *PYME en Chile: Nace, crece y... muere*, publicado en el año 2003 por FUNDES bajo la autoría de Gustavo Crespi. Dicho estudio consideró la información de los contribuyentes de primera categoría contenida en la declaración de la renta del Servicio de Impuestos Internos, entre los años 1995 y 2001.

A partir de la información de ventas internas, localización de las firmas, actividad económica, patrimonio, activos y pasivos totales, entre otras, se realizaron cruces de las variables, se analizó la información en forma estadística y econométrica, además del análisis de la correlación entre la dinámica empresarial intersectorial e intrasectorial, los shocks macroeconómicos y los diferentes regímenes sectoriales, generando resultados acerca de los determinantes del crecimiento sectorial en materia de creación, supervivencia y crecimiento de nuevas empresas. El estudio tuvo como principal objetivo disminuir la brecha existente entre la necesidad y la disponibilidad de información sobre la dinámica empresarial chilena.

En este sentido, y siguiendo con el objetivo de entregar información cuantitativa de interés para una mejor toma de decisiones —no sólo de las autoridades públicas, sino también en el mundo privado—, se retoma la estructura del análisis ya citado, entre otros objetivos para determinar las circunstancias que condicionan el nacimiento, crecimiento y desaparición de las unidades productivas, esta vez con datos recientes para el período que comprende los años 1999 hasta 2006.

Los autores no han tenido, en ningún caso, acceso directo a la base empresarial del Servicio de Impuestos Internos (SII). Las cifras anuales de todas las categorías contenidas en este informe fueron directamente proporcionadas por el Departamento de Estudios Económicos y Tributarios de la Subdirección de Estudios. La información fue solicitada por oficio al SII, y para la construcción de los apartados especiales de matrices de transición, determinantes de entrada y salida y empresas gacela, el autor principal entregó las rutinas de procesamiento a los analistas del SII en sus oficinas. Algunos datos específicos no pudieron ser obtenidos, ya sea porque la actual base del

SII no los dispone, porque no fueron expresamente solicitados (ya que no se podían prever algunos resultados de procesamiento) o porque, eventualmente, podían afectar el secreto tributario.

El presente estudio, sin embargo, agrega un conjunto adicional de temas de mayor interés, en virtud de la disponibilidad de información. En primer lugar, se realiza una caracterización de las empresas inactivas y se analizan variables como utilidad y rentabilidad. También se propone una definición para las empresas dinámicas, denominadas “gacelas”, sobre la base de matrices de transición entre los diferentes estratos de ventas. Una caracterización de estas empresas dinámicas a nivel de sectores productivos y regiones geográficas, también se realiza a partir de los datos disponibles. Adicionalmente a los 22 sectores tradicionales discutidos en el estudio anterior, se investigan con mayor detenimiento sectores productivos específicos, tales como Alimentos, Turismo, Transporte y TICs.

Cabe señalar que la información que se presenta en este documento cumple un rol fundamental en disponer de datos actualizados y fidedignos necesarios para una discusión informada del Estatuto de Empresas de Menor Tamaño, también como constituirse en una fuente relevante de apoyo a la toma de decisiones por parte de entidades de desarrollo productivo de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), tales como la Corporación de Fomento (CORFO) y el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP). Además, este estudio contribuye al Proyecto de Emprendimiento que impulsan el Ministerio y el Foro Pro Innovación, en el marco del proyecto BID-FOMIN<sup>1</sup>.

Este informe sigue la siguiente estructura. En primer lugar, se muestran los tabulados estadísticos generales, categorizando la base de datos correspondiente a ventas y creación-destrucción de empresas, por tamaño, región y sector. A continuación, se resumen los tabulados estadísticos específicos, cruzando esta misma información para las diferentes categorías (tamaño, región y sector). Luego se presentan los resultados del análisis de los determinantes de la creación y destrucción de empresas a nivel sectorial y regional. El objetivo de la siguiente sección es hacer un análisis descriptivo del proceso de dinámica empresarial a nivel de firma y, finalmente, se caracteriza a las empresas denominadas gacelas. El informe se cierra con una sección de resumen de los hallazgos del estudio y se vislumbran algunas implicancias de política relacionadas con el emprendimiento.

## **A. CONCEPTO TRIBUTARIO DE EMPRESA**

El concepto tributario de empresa ha cambiado considerablemente desde la anterior publicación. En dicha versión, empresa era toda unidad económica que tenía iniciación de actividades en el Servicio de Impuestos Internos en algún giro específico, y registraba ventas en ese giro, ya sea en la operación renta o en la declaración mensual de IVA (formularios 22 y 29).

---

<sup>1</sup> Promoción del Espíritu Empresarial a través de una Segunda Oportunidad (CH-M1030).

El concepto actualmente empleado ha incorporado empresas e introducido mejoras de fiscalización, capturando cifras de declaraciones especiales, como impuestos específicos de alcoholes y mineros.

Para la confección de la actual base empresarial se han agregado a los organismos públicos; a las empresas declarantes de impuesto único al trabajo en formulario 1887 y a los declarantes en formulario 1827 de franquicia tributaria con 1% de remuneraciones menor o igual a 13 UTM.

Se adiciona, como una categoría especial, a aquellos informantes para los cuales no se les exige el inicio de actividades, categoría que comprende a la gran parte de vehículos motorizados del transporte terrestre de pasajeros.

Por último, aunque no es posible dimensionar el número, la base puede haber crecido por las normativas de cambio para mayor formalización como iniciación de actividades para la micro-empresa familiar y la puesta en marcha de las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada. Por definición, esta base no puede contener a las empresas informales.

Por esta razón, la información que se entrega en este informe no es estrictamente comparable con el informe anterior. En particular, esta mayor disponibilidad de información tributaria ha producido una base empresarial total mayor<sup>2</sup> así como también un significativamente menor número de empresas consideradas sin ventas respecto al estudio anterior (36% antes y 16% ahora, para el año 2001), y, finalmente, un mayor número de empresas micro y pequeñas (MIPE), que ha aumentado en 59% (desde 418.011 a 664.709), provenientes en su mayoría de aquellas empresas previamente consideradas sin ventas.

No obstante, la variación del concepto empresa afecta la comparación de los resultados de ambos estudios, en cuanto sean específicos para esos estratos de tamaños; esto no es crítico para la comparación de resultados totales, regionales y sectoriales, lo que además se realiza con la debida precaución.

Estas diferencias observables entre los paneles más completos de que se dispone en Chile, abren un interesante espacio de discusión acerca del concepto económico de empresa, versus un concepto cada vez más tributario del SII, lo que redundará en la urgencia de activar los temas de definición de empresa por tamaño, registro y cierre, y del manejo de fuentes de datos de empresas por estrato (observatorios).

De todas formas, el Anexo A compara la información del SII para este estudio (2008), con el mismo SII para el estudio CHILE EMPRENDE (2005) y con las cifras recientes de la encuesta PYME del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INE).

---

<sup>2</sup> Por ejemplo, para el año 2001 en el estudio anterior, el total de empresas era 686.735, mientras que con esta nueva definición de empresas dicha cifra aumenta a 811.843, es decir, un aumento de más de un 18% del total para el mismo año.

## B. EMPRESAS SIN VENTAS

Las empresas sin ventas o inactivas son todas aquellas que en el SII no registran o tienen ventas igual a cero cada año. En este segmento se agrupan en general tres tipos de firmas: (a) empresas nacidas en el mismo período que no han registrado movimiento alguno —en términos de ventas de bienes o servicios— en el año considerado; (b) empresas que habiendo estado activas en algunos de los períodos anteriores, están temporalmente con ventas cero en su declaración de impuestos, y (c) empresas que terminan el giro cada año<sup>3</sup>.

Cabe destacar que durante el año 2001, un 15,5% del total de empresas (126.175 unidades) registraron ventas cero. El estudio anterior entregaba para el año 2001 la suma de 249.682 empresas (36% del total). Esta caída del porcentaje entre ambos estudios en el número de empresas ocurre porque el universo aumenta debido a la definición tributaria de empresa y a una mejor recolección de datos desde los formularios de declaración, lo que ha permitido imputarles un valor distinto de cero en el campo ventas. Por su parte, la información disponible sugiere que la mayoría de las empresas que durante el 2006 fueron inactivas, en el período anterior eran microempresas, tenían una experiencia productiva superior a los cinco años y no presentaban deuda tributaria al momento de no declarar actividades en el SII<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> En este estudio no se puede presentar información para cada categoría. Ello podría ser investigado más a fondo en estudios posteriores.

<sup>4</sup> En el capítulo siguiente se analiza este tipo de empresas en forma detallada.

# II

## TABULADOS GENERALES: DINÁMICA GENERAL

De acuerdo a la misma metodología del estudio realizado en el año 2003, para el análisis de los datos del Servicio de Impuestos Internos (SII) se siguió una serie de procedimientos económicos y contables sobre los datos disponibles. En primer lugar, se convirtieron todos los valores nominales de las variables de interés a una métrica real. La métrica elegida fue la Unidad de Fomento (UF). Para ello se consideró el valor promedio de la UF de cada año, según fue publicado por el Banco Central de Chile<sup>5</sup>. Cabe señalar que se utilizó la misma categoría de tamaño según ventas en UF del estudio anterior, la cual coincide con la definición adoptada por el sector público chileno hace ya más de una década<sup>6</sup>. La siguiente tabla resume las escalas de ventas:

**TABLA II.1  
ESTRATO SEGÚN VENTAS**

Ventas	Categoría
0 UF	Sin ventas
Entre UF 1 y UF 2.400	Microempresa
Entre UF 2.401 y UF 25.000	Pequeña Empresa
Entre UF 25.001 y UF 100.000	Mediana Empresa
Más de UF 100.000	Gran Empresa

Fuente: SII

<sup>5</sup> Específicamente, los valores fueron: \$14.351 en 1998; \$14.868 en 1999; \$15.408 en 2000; \$15.990 en 2001; \$16.379 en 2002; \$16.891 en 2003; \$17.030 en 2004; \$17.524 en 2005, y \$18.161 en 2006. Además, para que se pueda comparar internacionalmente, las razones UF/US\$ son las siguientes: 29,22 en 1999; 28,56 en 2000; 25,18 en 2001; 23,78 en 2002; 24,43 en 2003; 27,94 en 2004; 32,32 en 2005, y 34,25 en 2006.

<sup>6</sup> La estratificación anterior se realizaba en función del número de trabajadores. Una discusión detallada acerca de las fortalezas y debilidades de utilizar un solo indicador, y en este caso las ventas, para estratificar a las empresas, se presenta en CIPYME (2007).

Además, fue necesaria la conversión de la base de datos desde un formato “corte transversal”, en que la información está organizada solamente sobre la base de la firma, a un formato “longitudinal”, que incorpora el tiempo, con el objetivo de seguir la evolución de cada firma a lo largo del período de estudio. Eso permitió, entre otras cosas, la identificación de procesos de creación, destrucción y supervivencia de las empresas.

Posteriormente, se procedió a identificar la entrada y salida de cada empresa, al igual que en el estudio anterior. Para cada registro individual de la base de datos se calculó el rango mínimo y máximo para la variable año. El año de nacimiento correspondió al primer año en que aparece la firma en la base, mientras que el año de muerte es el último. Se calcula de esta manera, debido a que no existe en la base del SII la fecha de inicio de actividades<sup>7</sup>. Con este procedimiento se identificaron los nacimientos y muertes durante 1999-2006, a excepción de los años extremos. La variable edad se computa como la diferencia entre el año calendario y el nacimiento<sup>8</sup>.

Considerando estas definiciones, se presentan a continuación los tabulados generales de la información. En la Tabla II.2 se verifica que el nivel de las ventas totales, medido en UF, se ha duplicado durante el período de estudio, desde aproximadamente 6 hasta 12 mil millones de UF, aunque no de forma homogénea entre los estratos. Se observa también una pequeña disminución en las ventas de las micro y pequeñas empresas en los dos primeros años<sup>9</sup>, de aproximadamente 4 y 35 millones de UF, respectivamente.

En términos generales, también se aprecia un aumento del número de empresas, según se aprecia en la Tabla II.3. En efecto, entre 1998 y 2006, en todos los estratos existe un crecimiento en el número de empresas, a excepción de los años comprendidos entre el 2000 y 2003 para aquellas sin ventas, y del 2005 para las microempresas. La única disminución mayor al 1,5% se registra en el año 2003 en el estrato sin ventas, período en el cual se verifica una disminución de 13,5% en el número de empresas<sup>10</sup>.

Al considerar los datos desde 1995 hasta 2001 y agregarlos en serie con los datos actualizados en este estudio, las ventas en UF han mantenido su tendencia al alza, puesto que para dicho período variaron desde cerca de 4 mil millones a 6,5 mil millones de UF. La reducción del número de empresas que afectó al país durante la crisis económica de 1999 y que limitó el crecimiento de las ventas, se advierte también en la actualización del estudio. Cabe destacar que ambos estudios no son totalmente comparables, pero sí comparten características que permiten analizar la evolución de las cifras a grandes rasgos.

---

<sup>7</sup> Variable que podría ser incorporada para una estimación más adecuada de la fecha de nacimiento y muerte.

<sup>8</sup> Cabe señalar que el SII tarda un tiempo en determinar que una firma ha salido de los registros. Ello se realiza luego de verificar que la empresa lleva tres años consecutivos sin registrar ventas para asegurar que efectivamente se trata de una que ya no produce. Esta situación podría subestimar la tasa de salida durante los últimos dos años.

<sup>9</sup> Aunque durante el período global presentan una tendencia al alza.

<sup>10</sup> Esto ha ocurrido debido a un cambio en las resoluciones del SII en el año 2002 que otorga beneficios a las empresas que realizan término de giro.

**TABLA II.2**  
**VENTAS TOTALES ANUALES POR ESTRATO DE TAMAÑO (MILES DE UF)**

Estrato	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Microempresa	247.126	243.468	250.500	252.081	262.733	268.008	272.571	278.118	282.575
Pequeña Empresa	712.073	677.612	699.049	715.721	739.366	763.742	793.042	836.966	874.673
Mediana Empresa	667.683	638.807	660.166	676.979	699.414	726.383	779.482	839.323	871.236
Gran Empresa	4.807.866	5.001.351	5.755.543	6.034.652	6.471.178	7.139.566	8.082.832	8.997.350	10.429.121
<b>Total</b>	<b>6.434.748</b>	<b>6.561.238</b>	<b>7.365.258</b>	<b>7.679.433</b>	<b>8.172.691</b>	<b>8.897.700</b>	<b>9.927.927</b>	<b>10.951.758</b>	<b>12.457.605</b>

Fuente: SII

**TABLA II.3**  
**NÚMERO DE EMPRESAS POR ESTRATO DE TAMAÑO**

Estrato	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Microempresa	534.104	545.516	555.759	565.469	580.556	587.283	587.414	579.949	586.464
Pequeña Empresa	98.676	94.478	97.548	99.240	103.132	106.430	110.316	116.440	120.863
Mediana Empresa	14.013	13.414	13.862	14.129	14.593	15.061	16.100	17.332	18.056
Gran Empresa	6.505	6.288	6.528	6.830	7.021	7.368	8.036	8.712	9.402
Sin Ventas	135.436	136.271	126.826	126.175	128.118	110.799	127.794	139.145	144.128
<b>Total</b>	<b>788.734</b>	<b>795.967</b>	<b>800.523</b>	<b>811.843</b>	<b>833.420</b>	<b>826.941</b>	<b>849.660</b>	<b>861.578</b>	<b>878.913</b>

Fuente: SII

**TABLA II.4**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LAS VENTAS Y TOTAL DE EMPRESAS POR ESTRATO DE TAMAÑO (EN %)**

Estrato	Variable	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro-empresa	Participación en Ventas	3,84	3,71	3,40	3,28	3,21	3,01	2,75	2,54	2,27
	<b>Total de Empresas</b>	<b>534.104</b>	<b>545.516</b>	<b>555.759</b>	<b>565.469</b>	<b>580.556</b>	<b>587.283</b>	<b>587.414</b>	<b>579.949</b>	<b>586.464</b>
Pequeña Empresa	Participación en Ventas	11,07	10,33	9,49	9,32	9,05	8,58	7,99	7,64	7,02
	<b>Total de Empresas</b>	<b>98.676</b>	<b>94.478</b>	<b>97.548</b>	<b>99.240</b>	<b>103.132</b>	<b>106.430</b>	<b>110.316</b>	<b>116.440</b>	<b>120.863</b>
Mediana Empresa	Participación en Ventas	10,38	9,74	8,96	8,82	8,56	8,16	7,85	7,66	6,99
	<b>Total de Empresas</b>	<b>14.013</b>	<b>13.414</b>	<b>13.862</b>	<b>14.129</b>	<b>14.593</b>	<b>15.061</b>	<b>16.100</b>	<b>17.332</b>	<b>18.056</b>
Gran Empresa	Participación en Ventas	74,72	76,23	78,14	78,58	79,18	80,24	81,42	82,15	83,72
	<b>Total de Empresas</b>	<b>6.505</b>	<b>6.288</b>	<b>6.528</b>	<b>6.830</b>	<b>7.021</b>	<b>7.368</b>	<b>8.036</b>	<b>8.712</b>	<b>9.402</b>

Fuente: SII

La participación relativa de las ventas (Tabla II.4), es decir, el porcentaje de ventas en UF correspondiente a cada estrato respecto al total de ventas año, deja en evidencia que las empresas grandes han obtenido una mayor participación durante el período analizado en relación a las menores (medianas, pequeñas y micro). Cabe destacar que aunque el crecimiento hubiese sido parejo para todos los estratos, se generaría una mayor participación de las ventas para aquellas

de gran tamaño, porque por definición dicho estrato no tiene límite de ventas. Esta tendencia se viene registrando desde el estudio anterior, lo que ha significado que los porcentajes de participación de las grandes empresas han aumentado sostenidamente desde 72,4% en 1995, hasta 83,7% en 2006.

Aún en la Tabla II.4 se observa en el año 2006 que el número de empresas que explican el 83,7% de las ventas del país no sobrepasa a las 10.000, mientras que el reducido porcentaje de participación en las ventas que generan las microempresas (2,3%) corresponde al esfuerzo conjunto de más de 500.000 de ellas.

La forma en que ha cambiado el número de empresas por estrato se puede analizar en la Tabla II.5. Las micro, en 1998, corresponden al 67,7% del total, mientras que las pequeñas representan el 12,5%. En conjunto, las medianas y grandes representan solamente el 2,6% de las empresas chilenas. En términos generales, estos porcentajes se han mantenido en el tiempo. No obstante, se aprecia que la participación relativa de las microempresas en número ha disminuido muy levemente, mientras que la participación de las grandes ha crecido en el tiempo.

Al comparar la Tabla II.5 con la información recopilada para los años 1995-2001, se percibe una importante disminución de la participación de las empresas sin ventas y un aumento del porcentaje de las microempresas. Esas variaciones se deben principalmente a cambios en el concepto tributario de empresa anteriormente descrito.

En la Tabla II.6 se muestran las tasas de crecimiento de las ventas. En el año 1999 se registraron tasas de crecimiento negativas debido a la crisis económica que afectó al país, excepto para las empresas de tamaño grande. Los estratos más afectados son los de pequeña y mediana, con decrecimientos de 4,8% y 4,3%, respectivamente.

En general, el promedio acumulado anual<sup>11</sup> indica que las tasas de crecimiento de las micro, pequeñas y medianas fueron considerablemente inferiores, entre 1,7% y 3,4%, a la tasa promedio acumulada de 10,2% para las grandes empresas.

Al comparar con el estudio anterior, se confirma la misma tendencia, en cuanto a mayor crecimiento de ventas según mayor tamaño de la empresa. No obstante, las tasas de crecimiento observadas para el período 1999-2006 son, en general, inferiores al estudio anterior.

---

<sup>11</sup> Cálculo del Promedio Acumulado: el promedio acumulado del crecimiento de las ventas representa el porcentaje de crecimiento de ventas sostenido anual que debiera haber tenido el estrato entre 1999 y 2006 para llegar al monto final de ventas en 2006.

Se calcula a través de la siguiente forma:  $r = \sqrt[n]{\frac{v(t)}{v(0)}} - 1$  donde n representa el número de períodos, v(t) el valor en el período t y v(0) el valor en el período 0.

Esta fórmula se utiliza para calcular la variación del PIB.

Cálculo del Promedio Aritmético: El promedio aritmético se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i$$

La mayor tasa de crecimiento en las ventas de las grandes se puede explicar debido al aumento del número de empresas en cada estrato analizado anteriormente, y/o a diferencias en las tasas de crecimiento de las ventas promedio en las empresas. Respecto a ese punto, en la Tabla II.7 se aprecia que las ventas promedio de este estrato han cambiado significativamente. Una empresa grande vendía en 1998 un promedio de 739,1 mil UF al año, mientras que al final del período analizado vendió en promedio 1.109,2 mil UF al año. Las ventas promedio de las micro, pequeñas y medianas no cambian en forma significativa.

**TABLA II.5**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL NÚMERO DE EMPRESAS POR ESTRATO DE TAMAÑO (EN %)**

Estrato	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Microempresa	67,72	68,54	69,42	69,65	69,66	71,02	69,14	67,31	66,73	68,80
Pequeña Empresa	12,51	11,87	12,19	12,22	12,37	12,87	12,98	13,51	13,75	12,70
Mediana Empresa	1,78	1,69	1,73	1,74	1,75	1,82	1,89	2,01	2,05	1,83
Gran Empresa	0,82	0,79	0,82	0,84	0,84	0,89	0,95	1,01	1,07	0,89
Sin Ventas	17,17	17,12	15,84	15,54	15,37	13,40	15,04	16,15	16,40	15,78
<b>Total</b>	<b>100,00</b>									

Fuente: SII

**TABLA II.6**  
**TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS TOTALES ANUALES SEGÚN ESTRATO DE TAMAÑO<sup>12</sup> (EN %)**

Estrato	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio Acumulado
Microempresa	-1,48	2,89	0,63	4,23	2,01	1,70	2,04	1,60	1,69
Pequeña Empresa	-4,84	3,16	2,39	3,30	3,30	3,84	5,54	4,51	2,60
Mediana Empresa	-4,32	3,34	2,55	3,31	3,86	7,31	7,68	3,80	3,38
Gran Empresa	4,02	15,08	4,85	7,23	10,33	13,21	11,31	15,91	10,16

Fuente: SII

**TABLA II.7**  
**VENTAS PROMEDIO ANUAL SEGÚN ESTRATO DE TAMAÑO (MILES DE UF)**

Estrato	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Microempresa	0,46	0,45	0,45	0,45	0,45	0,46	0,46	0,48	0,48
Pequeña Empresa	7,22	7,17	7,17	7,21	7,17	7,18	7,19	7,19	7,24
Mediana Empresa	47,65	47,62	47,62	47,91	47,93	48,23	48,42	48,43	48,25
Gran Empresa	739,10	795,38	881,67	883,55	921,69	969,00	1.005,83	1.032,75	1.109,24

Fuente: SII

<sup>12</sup> Tasa de Crecimiento de las ventas en UF.

A continuación se examinan las utilidades y rentabilidades reportadas por las empresas al SII. En primer lugar se procedió a excluir del cálculo todas aquellas con utilidades iguales a cero<sup>13</sup>. Como muestra la Tabla II.8 en el año 1999, alrededor del 97% de las medianas y grandes empresas presentaron utilidades distintas de cero, mientras que en las pequeñas ese porcentaje disminuyó a 84,7%. Por otro lado, las microempresas con utilidades distintas de cero no superan el 57,3% del total, aunque este porcentaje sube, llegando al 62,2% en 2006. Los demás estratos mantienen valores relativamente constantes para esta variable.

En la Tabla II.9 se presentan las medianas de las rentabilidades por estrato. La rentabilidad fue medida por la razón utilidad a ventas solamente de las empresas que reportaron tener utilidades diferentes a cero durante el período. Fue calculada la mediana de la rentabilidad y no el promedio, debido a características de los datos disponibles. En primer lugar, la mediana es una medida de tendencia central, valor que divide a la distribución en dos mitades probabilísticamente iguales. En segundo lugar, y cuando la información no puede ser caracterizada por una distribución simétrica, la mediana es recomendada para ser utilizada en estos casos toda vez que otras medidas de tendencia central, como el promedio, son muy sensibles a los datos extremos<sup>14</sup>.

Se observa que las medianas de rentabilidades son inferiores a medida que aumenta el tamaño de la empresa. Es más, mientras que las microempresas presentan rentabilidades entre 7,5% y 9,7%, las pequeñas registran entre un 5,7% y un 7,9%, y las medianas y grandes alcanzan máximos de 4,4% y 2,6%, respectivamente. Según el concepto de supervivencia de empresas, estos datos estarían entregando evidencia de que hay una mayor muerte de aquellas de menor tamaño, pero las que sobreviven tienen rentabilidades mayores que las ya establecidas<sup>15</sup>.

En términos generales, al analizar la rentabilidad por sector económico (Anexo B), se verifica que las menores rentabilidades se registran en los sectores Servicios Financieros (micro: -12,9%; pequeñas: 2,5%, y medianas: 0,2%); Minas y Canteras (micro: 1,7% y grandes: -2,4%); Electricidad (pequeñas: 3,1%); Producción Agropecuaria (medianas: 0,5% y grandes: -0,4%), además de Pesca y Diversión y Esparcimiento (grandes: -0,3% en ambos casos).

Por otra parte, los mayores retornos se observan en los sectores Servicios Técnicos y Servicios Estatales (micro: 24,5% y 25,5% y pequeñas: 12,1% y 15,4%, respectivamente); Otras Manufacturas (medianas: 5,5%), y Servicios Personales (medianas: 6,5% y grandes: 6,3%).

---

<sup>13</sup> Todas las empresas que reportaron tener utilidades iguales a cero fueron excluidas, ya que éstas están generalmente asociadas a contribuyentes sujetos a regímenes especiales, tales como tributación por renta presunta, lo que podría distorsionar los resultados de utilidades.

<sup>14</sup> Cuando la asimetría de una distribución de datos es muy elevada, sacar conclusiones sobre la base del promedio no es recomendable, y la mediana representa en mejor medida la tendencia central de la variable.

<sup>15</sup> Esta información debe ser interpretada con cautela, toda vez que se trata de utilidad contable, la que no está directamente asociada con la utilidad económica.

**TABLA II.8**  
**PORCENTAJE DE EMPRESAS CON UTILIDAD DIFERENTE DE CERO (EN %)**

<b>Estrato</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Micro	57,32	59,56	60,99	61,63	61,83	62,29	63,14	62,20
Pequeña	84,68	85,53	86,14	84,78	84,71	85,23	84,51	84,48
Mediana	96,71	97,10	96,80	96,79	96,99	97,26	97,09	96,53
Grande	97,23	96,94	97,42	97,22	97,50	97,74	97,69	97,27

Fuente: SII

**TABLA II.9**  
**MEDIANA DE LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (EN %)**

<b>Estrato</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Micro	7,54	7,50	7,10	7,25	8,10	8,89	9,42	9,71
Pequeña	5,68	5,60	5,72	5,98	6,26	7,19	7,65	7,86
Mediana	2,78	2,72	3,01	3,21	3,25	3,90	4,09	4,35
Grande	1,48	1,50	1,72	1,95	1,85	2,31	2,37	2,55
<b>Promedio</b>	<b>6,94</b>	<b>6,90</b>	<b>6,63</b>	<b>6,81</b>	<b>7,51</b>	<b>8,29</b>	<b>8,76</b>	<b>9,01</b>

Fuente: SII

A continuación se analizan las tablas de creación y destrucción de empresas (Tablas II.10 y II.11). En términos generales, se advierte que la gran concentración de nacimientos y muertes ocurre en las empresas de baja escala. En las microempresas se observa en promedio una tasa de nacimiento del 15,1% y muerte del 12,1%. Este resultado es consistente con las decisiones de inversión de la empresa, debido a que es probable que una gran proporción de las microempresas pertenezca a ese estrato no porque ésa sea su escala óptima productiva, sino porque es nueva en la industria y no ha logrado su nivel óptimo de producción.

El resultado anterior también revela que si bien existe una destrucción elevada de firmas, la tasa de nacimiento neta (es decir, nacimiento menos muerte) es positiva. La única tasa neta negativa aparece en el estrato de firmas sin ventas: ellas presentan tasas de creación cercanas al 20,3% y tasas de destrucción superiores al 27,7%. Eso podría deberse a que un porcentaje de las empresas sin ventas están manteniéndose en el sistema debido a los costos de cerrar.

En la Tabla II.10 se puede apreciar que las tasas de creación de las microempresas han aumentado desde un 13,9% en 1999, a un 15,4% durante el 2006. El máximo en la tasa de creación, tanto para las microempresas como para aquellas sin ventas, ocurrió en 2002. En los demás estratos se han mantenido los porcentajes de creación: las pequeñas con un 4,5% y las medianas y grandes entre un 1,3% y 2,2%, respectivamente.

En cuanto a los porcentajes de destrucción, en la Tabla II.11 se advierte que las mayores tasas corresponden, similarmente al caso de creación, a las microempresas y aquellas sin ventas. Evidencia que soporta la hipótesis de “puerta giratoria”, la cual sugiere que el grueso de los nuevos entrantes no es capaz de sobrevivir ni siquiera al muy corto plazo.

Los porcentajes de destrucción evidencian una tendencia a la baja solamente para las empresas medianas y grandes. Durante los seis años estudiados, los porcentajes de destrucción de ambos estratos han caído a la mitad, desde 1,3% al 0,7% para la mediana, y desde 1,2% al 0,6% para la grande.

En virtud de la información recabada, existen significativas diferencias con el estudio anterior. Por ejemplo, durante el período 1995 a 2001, los últimos años presentan el mínimo para las creaciones y el máximo para las destrucciones. Además, en dicho período de tiempo hubo una disminución de las creaciones, principalmente en los estratos menores: el porcentaje de creación en las microempresas pasó de 18% al 13%, mientras que el aumento de las destrucciones tuvo una magnitud similar en los distintos estratos.

**TABLA II.10**  
**TASAS DE CREACIÓN DE EMPRESAS (EN %)**

Tramo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	13,94	14,43	14,83	16,25	15,28	15,25	15,16	15,40	15,07
Pequeña	4,31	4,28	4,31	5,63	4,38	4,32	4,35	4,35	4,49
Mediana	2,45	2,41	2,45	2,37	1,91	2,02	2,12	2,17	2,22
Grande	1,21	1,61	1,46	1,17	1,14	1,14	1,33	1,51	1,32
Sin Ventas	18,43	17,89	18,93	26,26	20,06	25,72	17,60	17,67	20,32
<b>Total</b>	<b>13,28</b>	<b>13,43</b>	<b>13,86</b>	<b>16,10</b>	<b>14,15</b>	<b>15,02</b>	<b>13,69</b>	<b>13,83</b>	<b>14,17</b>

Fuente: SII

**TABLA II.11**  
**TASAS DE DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS (EN %)**

Tramo	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Micro	11,47	11,72	11,95	12,50	12,85	12,43	12,57	11,43	12,11
Pequeña	2,10	1,82	2,07	2,04	2,26	2,08	1,98	1,81	2,02
Mediana	1,34	1,27	1,12	1,16	1,10	0,95	0,83	0,74	1,06
Grande	1,20	1,03	1,33	0,89	1,00	0,75	0,96	0,62	0,97
Sin Ventas	25,74	27,18	25,61	31,46	36,15	26,63	23,34	25,61	27,71
<b>Total</b>	<b>12,48</b>	<b>12,93</b>	<b>12,64</b>	<b>13,87</b>	<b>14,81</b>	<b>12,68</b>	<b>12,48</b>	<b>12,10</b>	<b>13,00</b>

Fuente: SII

Analizando los datos con una mirada regional<sup>16</sup>, se encuentra que la mayor participación de las ventas (Tabla II.12) se localiza en la Región Metropolitana (RM). Dicha participación ha sido

<sup>16</sup> Existe un reducido número de empresas sin código regional. A éstas se les asignó la clasificación “sin información” para fines del procesamiento de datos, aunque no se contabiliza en la Tabla II.12.

ascendente en el tiempo, puesto que ha aumentado desde 74,9% en el año 1998, hasta 76,1% en 2006. Las subsiguientes regiones en importancia han sido la Quinta, Octava y Décima, con 5,9%, 4,5% y 2,9% de participación relativa en ventas, con diferencias considerables respecto a la RM. Las menores participaciones en las ventas aparecen en la Undécima y Duodécima, las que presentan una participación menor a medio punto porcentual.

**TABLA II.12**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LAS VENTAS POR REGIÓN<sup>17</sup> (EN %)**

Región	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Tarapacá	2,21	2,03	1,78	1,73	1,67	1,71	1,65	1,59	1,54	1,77
Antofagasta	1,93	1,84	1,95	1,75	1,84	1,76	1,87	1,93	2,84	1,97
Atacama	0,80	0,82	0,76	0,78	0,87	0,79	0,84	0,86	0,95	0,83
Coquimbo	1,30	1,24	1,14	1,11	1,03	1,00	0,94	1,00	0,96	1,08
Valparaíso	5,60	5,69	6,20	6,02	5,83	5,79	5,75	6,68	5,68	5,92
O'Higgins	1,82	1,77	1,88	2,25	2,29	2,32	2,37	2,27	2,24	2,13
Maule	1,92	1,81	1,69	1,64	1,54	1,53	1,49	1,44	1,40	1,61
Bío-Bío	4,64	4,60	4,50	4,67	4,66	4,51	4,36	4,31	3,94	4,47
Araucanía	1,42	1,33	1,25	1,22	1,16	1,11	1,07	1,03	0,96	1,17
Los Lagos	2,71	2,68	2,78	2,97	3,04	2,95	2,99	2,83	2,80	2,86
I. del Campo	0,18	0,18	0,17	0,17	0,18	0,20	0,18	0,19	0,18	0,18
Magallanes	0,54	0,50	0,45	0,47	0,47	0,48	0,44	0,41	0,38	0,46
R. Metropolitana	74,93	75,52	75,44	75,23	75,41	75,84	76,04	75,46	76,13	75,56
<b>Total</b>	<b>100,00</b>									

Fuente: SII

Nota: en las tablas siguientes se utilizarán los nombres convencionales de las regiones en su denominación ordinal.

Por otro lado, al comparar la participación en las ventas con la distribución del número de empresas por región (Tabla II.13) se encuentran significativas desigualdades en las escalas productivas de ellas. Por ejemplo, 76,1% de las ventas realizadas en la Región Metropolitana son producidas por el 41,6% de las empresas del país.

Las causas para las desigualdades de escala se deben a características de corte regional, principalmente si la empresa está dentro o fuera de la RM, o de corte sectorial. Las empresas de las regiones son considerablemente más pequeñas que las encontradas en la región central. La disparidad en la dotación de recursos naturales lleva a economías regionales a especializarse en los sectores como agropecuario o pesquero, que son de menor escala<sup>18</sup>. Además, las de la

<sup>17</sup> Se considera la clasificación regional existente al año 2006 y la fila de empresas sin información fue descartada, pues el peso relativo en términos de ventas resultó ser prácticamente nulo.

<sup>18</sup> Este ejemplo no se aplica para la minería que, pese a localizarse fuera de la RM, se caracteriza por escalas productivas elevadas.

RM pueden estar siendo favorecidas por el tamaño del mercado regional o por la existencia de economías de red.

No obstante lo anterior, el establecimiento de la casa matriz de empresas cuya producción sea realizada en regiones, pero que por consideraciones tributarias aparezcan declarando en la RM, podrían también explicar la mayor presencia de empresas en esta última región. Ello sería de particular relevancia para el caso de las empresas de mayor tamaño.

**TABLA II.13**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN EL NÚMERO DE EMPRESAS POR REGIÓN (EN %)**

Región	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Primera	3,28	3,31	3,28	3,29	3,29	3,24	3,19	3,20	3,20	3,25
Segunda	3,00	2,99	2,93	2,87	2,86	2,84	2,82	2,83	2,83	2,89
Tercera	1,71	1,70	1,64	1,58	1,54	1,51	1,53	1,53	1,55	1,59
Cuarta	3,87	3,86	3,83	3,83	3,78	3,80	3,78	3,76	3,76	3,81
Quinta	10,62	10,54	10,55	10,56	10,59	10,61	10,54	10,47	10,38	10,54
Sexta	5,07	5,12	5,15	5,15	5,11	5,16	5,22	5,24	5,26	5,16
Séptima	6,74	6,70	6,75	6,71	6,77	6,81	6,98	6,99	6,93	6,82
Octava	10,47	10,52	10,60	10,61	10,55	10,61	10,55	10,40	10,41	10,52
Novena	5,01	4,99	5,01	5,02	4,89	4,94	4,98	4,97	4,96	4,97
Décima	6,62	6,62	6,62	6,67	6,78	6,76	6,88	6,86	6,86	6,74
Undécima	0,68	0,68	0,66	0,66	0,66	0,69	0,68	0,69	0,69	0,68
Duodécima	1,24	1,20	1,19	1,15	1,14	1,13	1,15	1,16	1,17	1,17
R. Metropolitana	41,41	41,54	41,53	41,69	41,77	41,69	41,46	41,71	41,80	41,62
Sin información	0,28	0,24	0,24	0,23	0,27	0,21	0,24	0,18	0,21	0,23
<b>Total</b>	<b>100,00</b>									

Fuente: SII

Pese a que no se encuentran cambios temporales significativos en relación a la distribución de las ventas en las demás regiones, se advierte que la Segunda y la Sexta regiones han aumentado sus participaciones relativas en casi el doble, aunque con valores aún bastante bajos. Esas variaciones en participación están explicadas por las distintas tasas de crecimiento de las ventas (Tabla II.14).

Las empresas con mayor crecimiento promedio de ventas han sido las localizadas en la Segunda, Sexta y Tercera regiones en orden de importancia (con más del 11,1% de crecimiento acumulado anual), mientras que la Novena, Primera y Duodécima han obtenido tasas promedio inferiores al 3,9%. Esta información no difiere significativamente de la encontrada en el primer estudio.

Al revisar la creación y destrucción de empresas según región (Tablas II.15 y II.16), se observa que las regiones Primera, Segunda, Undécima y RM han obtenido las mayores tasas de creación (todas entre 14,5% y 17,4%). Por otro lado, la Séptima y Sexta regiones han registrado las menores tasas (inferiores al 13,1%). Similar distribución se percibe en la destrucción: las

mayores tasas fueron encontradas en la Primera, Segunda y Tercera regiones, cuyos porcentajes estuvieron entre 14,2% y 16,5%; y las menores tasas se encontraron en la Séptima y Sexta regiones, donde se observaron cifras de 10,7% y 11,5%, respectivamente.

**TABLA II.14**  
**TASA DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS POR REGIÓN (EN %)**

Región	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio Acumulado
Primera	-6,54	-1,51	1,31	3,05	11,26	7,75	6,15	10,53	3,84
Segunda	-2,59	18,66	-6,15	11,51	4,31	18,58	13,82	67,18	13,97
Tercera	4,89	4,42	6,57	18,97	-1,03	18,30	13,66	25,34	11,07
Cuarta	-2,86	3,78	0,82	-1,28	5,87	4,53	18,22	8,59	4,53
Quinta	3,59	22,33	1,23	3,10	8,15	10,78	28,05	-3,25	8,80
Sexta	-0,78	19,13	24,83	8,63	9,99	14,33	5,29	12,41	11,48
Séptima	-4,22	5,04	1,38	-0,41	8,49	8,16	7,18	10,30	4,38
Octava	1,11	9,91	7,98	6,33	5,34	7,97	8,91	3,98	6,40
Novena	-4,43	5,44	1,86	1,41	4,32	7,49	5,59	5,94	3,39
Décima	0,77	16,44	11,60	8,83	5,78	12,93	4,44	12,47	9,05
Undécima	1,64	9,41	1,89	16,64	16,16	2,65	13,27	12,76	9,14
Duodécima	-4,59	1,37	7,51	7,16	10,30	2,77	3,59	3,81	3,90
R. Metropolitana	2,76	12,14	3,97	6,68	9,50	11,87	9,47	14,76	8,82
Sin información	-54,92	12,53	-1,97	-37,23	7,24	-67,96	278,92	151,56	0,28
<b>Total</b>	<b>1,97</b>	<b>12,25</b>	<b>4,27</b>	<b>6,42</b>	<b>8,87</b>	<b>11,58</b>	<b>10,31</b>	<b>13,75</b>	<b>8,61</b>

Fuente: SII

**TABLA II.15**  
**TASA DE CREACIÓN DE EMPRESAS POR REGIÓN (EN %)**

Región	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Primera	16,98	15,68	16,60	19,44	17,57	18,31	17,46	16,95	17,37
Segunda	15,65	15,01	15,17	18,59	16,44	16,69	16,66	16,22	16,30
Tercera	13,06	12,51	13,29	15,33	14,12	15,96	14,65	15,81	14,34
Cuarta	12,84	13,12	13,92	14,99	14,05	14,96	13,44	13,62	13,87
Quinta	12,90	13,36	13,82	16,38	13,98	14,84	13,69	13,53	14,06
Sexta	13,08	12,78	12,65	13,81	12,76	14,19	12,39	12,76	13,05
Séptima	10,87	11,64	11,71	14,19	12,37	14,41	11,39	11,19	12,22
Octava	12,51	13,02	13,05	14,77	13,36	13,67	12,51	12,99	13,23
Novena	12,85	12,83	13,21	14,54	13,91	14,88	13,16	13,33	13,59
Décima	12,04	12,09	12,99	16,05	13,36	15,41	12,70	13,41	13,51
Undécima	14,26	13,38	15,40	17,37	16,42	15,78	14,42	15,92	15,37
Duodécima	12,85	14,07	12,79	15,25	13,80	16,33	14,20	14,43	14,21
R. Metropolitana	13,64	13,73	14,28	16,52	14,43	14,90	14,12	14,09	14,46
Sin información	42,10	53,33	52,27	66,08	42,79	52,91	39,41	59,22	51,02
<b>Total</b>	<b>13,28</b>	<b>13,43</b>	<b>13,86</b>	<b>16,10</b>	<b>14,15</b>	<b>15,02</b>	<b>13,69</b>	<b>13,83</b>	<b>14,17</b>

Fuente: SII

**TABLA II.16**  
**TASA DE DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS POR REGIÓN (EN %)**

Región	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Primera	15,30	15,97	15,19	17,33	19,32	17,34	16,24	15,13	16,48
Segunda	14,89	16,17	15,82	16,48	17,66	15,16	14,97	14,61	15,72
Tercera	12,86	15,13	14,95	15,56	16,03	12,66	13,28	13,02	14,18
Cuarta	12,36	13,31	12,71	13,63	14,37	13,07	12,58	11,93	12,99
Quinta	12,75	12,78	12,49	13,90	14,43	13,02	13,02	12,53	13,11
Sexta	11,51	11,60	11,38	12,29	12,49	10,85	10,64	10,85	11,45
Séptima	10,56	10,42	11,08	11,06	12,46	9,90	9,92	10,15	10,70
Octava	11,23	11,80	11,76	12,91	13,54	11,75	12,50	11,06	12,07
Novena	12,30	11,89	11,93	14,43	13,57	11,82	12,02	11,92	12,48
Décima	11,20	11,56	11,13	12,34	14,23	11,30	11,93	11,81	11,94
Undécima	13,36	14,85	14,46	14,80	13,62	14,86	11,85	14,16	14,00
Duodécima	14,56	14,28	14,73	13,55	15,10	12,31	12,37	12,08	13,62
R. Metropolitana	12,58	13,23	12,71	14,11	15,24	13,02	12,37	12,14	13,17
Sin información	60,87	59,65	65,92	72,12	69,32	60,23	61,43	60,01	63,69
<b>Total</b>	<b>12,48</b>	<b>12,93</b>	<b>12,64</b>	<b>13,87</b>	<b>14,82</b>	<b>12,68</b>	<b>12,48</b>	<b>12,10</b>	<b>13,00</b>

Fuente: SII

**TABLA II.17**  
**TASA DE CREACIÓN NETA DE EMPRESAS POR REGIÓN (EN %)**

Región	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Primera	1,01	0,49	-0,73	0,11	0,23	2,06	2,33	0,89
Segunda	-0,52	-0,81	-1,31	0,93	1,28	1,72	2,05	0,58
Tercera	-2,07	-2,44	-2,27	-0,70	1,46	2,69	1,63	0,16
Cuarta	-0,47	0,41	0,29	0,62	0,98	2,38	1,52	0,87
Quinta	0,12	0,87	-0,09	1,96	0,97	1,82	1,17	0,95
Sexta	1,48	1,39	0,36	1,32	1,91	3,54	1,54	1,60
Séptima	0,45	0,56	0,65	1,73	2,46	4,49	1,24	1,53
Octava	0,71	1,27	0,14	1,23	1,61	1,17	1,44	1,16
Novena	0,96	0,89	-1,23	0,98	2,09	2,86	1,25	1,10
Décima	0,48	0,96	0,65	1,82	2,06	3,47	0,89	1,57
Undécima	-0,59	-1,07	0,60	3,76	1,55	3,92	0,25	1,37
Duodécima	-1,42	-0,66	-0,76	0,15	1,49	3,96	2,11	0,59
R. Metropolitana	0,41	1,02	0,17	1,28	1,41	2,53	1,98	1,29
Sin información	-17,55	-12,59	-19,85	-3,23	-17,44	-8,52	-20,60	-12,68
<b>Total</b>	<b>0,34</b>	<b>0,79</b>	<b>-0,02</b>	<b>1,29</b>	<b>1,46</b>	<b>2,54</b>	<b>1,59</b>	<b>1,17</b>

Fuente: SII

En los siguientes cuadros se analizan los datos con mirada sectorial. Tal como se observa en la Tabla II.18, los sectores más importantes en participación de ventas son Comercio (25,7%, con una tendencia decreciente en el tiempo), Servicios Financieros (17,2%, creciente), Transporte y Telecomunicaciones (9,1%, creciente), Servicios Técnicos y Profesionales (6,8%, creciente), Minas y Canteras (5,6%, tendencia fuertemente creciente), Construcción (5,1%, decreciente) y Alimentos, Bebidas y Tabaco (5,4%, decreciente). Estos sectores mantuvieron la importancia relativa que mostraban en el estudio anterior.

Durante los últimos diez años, los sectores que más crecieron en participación en ventas fueron Química, Petróleo, Caucho y Metales; Servicios Técnicos y Profesionales y Minas y Canteras. Al contrario, los que más decrecieron son Textil y Cuero; Madera y Papel, y Alimentos, Bebidas y Tabaco.

**TABLA II.18**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LAS VENTAS POR SECTOR (EN %)**

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Producción Agropecuaria	2,33	2,19	2,30	2,39	2,31	2,27	2,07	1,97	2,23
Servicios Agrícolas	1,26	1,26	1,51	1,47	1,42	1,41	0,44	0,41	1,15
Silvicultura	0,95	0,98	1,05	0,97	0,88	0,98	0,90	1,03	0,97
Pesca	0,91	0,95	1,04	1,20	1,22	1,28	0,97	0,95	1,06
Minas y Canteras	3,81	4,95	4,44	4,67	5,43	5,58	6,21	9,70	5,60
Alimentos, Bebidas y Tabacos	6,04	5,55	5,51	5,60	6,41	4,84	4,48	4,36	5,35
Textil y Cuero	1,26	1,16	1,07	0,97	0,87	0,86	0,74	0,69	0,95
Madera y Papel	2,82	2,65	2,75	2,74	2,73	2,68	2,77	2,28	2,68
Química, Petróleo, Caucho y Metales	4,38	5,02	5,04	4,90	4,00	4,55	4,71	2,92	4,44
Máquinas e Instrumentos	1,26	1,28	1,32	1,31	1,29	1,18	1,63	1,65	1,37
Otras Manufacturas	1,57	1,56	1,91	1,96	1,97	2,27	2,35	2,14	1,97
Electricidad, Gas y Agua	3,42	3,31	3,91	3,48	3,28	3,14	3,13	2,91	3,32
Construcción	5,28	4,72	5,09	5,21	5,04	5,05	5,16	5,02	5,07
Comercio	27,55	26,35	26,78	26,21	25,90	25,70	23,92	23,32	25,72
Restaurantes y Hoteles	1,13	1,02	0,99	0,91	0,89	0,81	0,87	0,82	0,93
Transporte y Telecomunicaciones	8,63	9,05	9,43	9,29	8,57	8,89	9,62	9,29	9,10
Servicios Financieros	15,87	17,83	15,49	16,83	17,83	18,15	18,94	16,76	17,21
Servicios Técnicos y Profesionales	7,07	6,38	6,41	5,95	6,09	6,70	6,22	9,55	6,80
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	2,84	2,39	2,64	2,57	2,72	2,48	2,39	2,35	2,55
Diversión y Esparcimiento	0,53	0,52	0,46	0,41	0,37	0,38	0,37	0,35	0,42
Servicios Personales	0,34	0,33	0,34	0,31	0,30	0,28	0,71	0,65	0,41
Otras Actividades (resto)	0,76	0,57	0,53	0,63	0,49	0,51	1,40	0,90	0,72
<b>Total</b>	<b>100,00</b>								

Fuente: SII

**TABLA II.19**  
**NÚMERO DE EMPRESAS POR SECTOR**

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Producción Agropecuaria	76.644	77.942	80.359	82.835	83.816	90.620	85.378	81.413
Servicios Agrícolas	16.317	17.996	19.628	20.790	21.860	23.294	7.123	6.399
Silvicultura	4.635	4.820	5.269	5.381	5.585	6.045	5.426	5.297
Pesca	2.984	3.037	3.311	5.019	4.649	5.767	4.648	4.003
Minas y Canteras	1.974	2.091	2.103	2.472	2.651	3.144	3.656	4.552
Alimentos, Bebidas y Tabacos	18.458	20.151	19.372	22.943	24.584	26.836	15.291	15.406
Textil y Cuero	10.738	11.219	11.886	12.429	12.590	13.030	12.322	12.467
Madera y Papel	7.523	7.967	8.419	8.642	8.796	9.193	10.474	11.167
Química, Petróleo, Caucho y Metales	4.100	4.239	4.245	4.428	4.524	4.709	4.952	5.091
Máquinas e Instrumentos	6.820	7.321	7.904	8.609	9.075	9.778	11.516	13.000
Otras Manufacturas	8.941	9.366	9.868	10.328	10.562	10.976	11.509	11.906
Electricidad, Gas y Agua	1.848	2.061	2.224	2.587	2.738	2.872	2.793	2.805
Construcción	38.091	41.373	43.460	46.877	48.088	50.932	51.719	54.226
Comercio	289.132	294.183	301.518	301.177	300.282	305.438	316.792	323.396
Restaurantes y Hoteles	32.227	32.336	32.569	31.747	31.222	31.291	33.867	35.118
Transporte y Telecomunicaciones	116.384	109.267	106.316	103.712	96.131	91.732	91.003	92.061
Servicios Financieros	15.580	16.266	17.073	17.912	18.734	19.965	28.923	31.490
Servicios Técnicos y Profesionales	69.018	68.762	68.587	73.943	73.469	76.725	81.705	85.983
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	15.818	15.985	16.479	19.944	20.345	21.147	23.938	24.551
Diversión y Esparcimiento	7.914	7.822	7.774	7.339	6.771	6.412	4.916	5.150
Servicios Personales	5.558	5.549	5.734	5.703	5.633	5.718	9.978	10.288
Otras Actividades	45.263	40.770	37.745	38.603	34.836	34.036	43.649	43.144
<b>Total General</b>	<b>795.967</b>	<b>800.523</b>	<b>811.843</b>	<b>833.420</b>	<b>826.941</b>	<b>849.660</b>	<b>861.578</b>	<b>878.913</b>

Fuente: SII

Nota: Las diferencias en número de empresas que resultan muy notorias en los sectores Servicios Agrícolas, Alimentos, Bebidas y Tabaco, y Servicios Financieros para los años 2005 y 2006, fuera de tendencia en la serie, han sido explicadas por el SII como resultado de probables ajustes en el clasificador de actividades usado a partir del año 2006.

Cabe señalar que debido a distintos niveles de escalas óptimas productivas entre los sectores, las participaciones relativas en el número de empresas (Tabla II.22) podrían diferir de las participaciones en ventas. En efecto, el sector Comercio, que representa el 25,7% de las ventas totales, posee el 36,5% de las empresas totales en 2006. Es decir, es un sector con mayor cantidad de empresas de baja escala productiva. Siguen en orden de importancia Transporte y Telecomunicaciones, representando el 12,2% de las empresas con una tendencia fuertemente creciente en el tiempo, Producción Agropecuaria (9,9%, constante), Servicios Técnicos y Profesionales (9,0%, creciente), Construcción (5,6%, creciente), Otras Actividades (4,8%, decreciente) y Restaurantes y Hoteles (3,9%, constante). Los siete sectores representan cerca del 80,0% de las empresas totales.

Para identificar el tamaño de las empresas promedio por sector se puede revisar la Tabla II.20. En ella se observa que los sectores con mayor porcentaje de empresas grandes o mayores escalas productivas son: Minas y Canteras (UF 265.388 de ventas promedio en 2006); Electricidad, Gas y

Agua (UF 129.252); Química, Petróleo, Caucho y Metales (UF 71.340); Servicios Financieros (UF 66.293); Alimentos, Bebidas y Tabacos (UF 35.225); Madera y Papel (UF 25.475). Todos los promedios de tamaño se han mantenido relativamente constantes, salvo los sectores Minas, Canteras y Alimentos, Bebidas y Tabaco, que han elevado su tamaño durante los años estudiados. Cabe mencionar que se están analizando ventas promedio anuales y las variaciones en ellas pueden deberse a aumentos en la producción por empresa o aumentos en los precios de venta en UF.

Por otra parte, los sectores con menor escala productiva han sido Otras Actividades; Restaurantes y Hoteles; Producción Agropecuaria; Servicios Personales (promedios de venta anual de UF 2.588, UF 2.925, UF 3.012 y UF 7.881, respectivamente). Pese a su menor tamaño, han estado creciendo en escala entre los años 1999 y 2006. Estas relaciones de tamaño son similares a las encontradas en el estudio anterior, con la salvedad de que el sector de Servicios Personales ha aumentado su tamaño considerablemente (UF 593 en 1995, a UF 7.881 en 2006).

**TABLA II.20**  
**VENTAS ANUALES PROMEDIO DE EMPRESAS POR SECTOR (EN UF)**

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Producción Agropecuaria	1.995	2.068	2.200	2.362	2.448	2.491	2.652	3.012
Servicios Agrícolas	5.056	5.173	5.891	5.782	5.788	6.026	6.758	7.948
Silvicultura	13.434	14.966	15.307	14.774	13.963	16.058	18.226	24.252
Pesca	19.931	23.043	24.149	19.566	23.284	22.013	22.812	29.414
Minas y Canteras	126.665	174.193	162.154	154.439	182.415	176.301	186.029	265.388
Alimentos, Bebidas y Tabacos	21.459	20.286	21.850	19.943	23.186	17.902	32.107	35.225
Textil y Cuero	7.694	7.594	6.891	6.354	6.164	6.521	6.551	6.847
Madera y Papel	24.611	24.485	25.078	25.908	27.638	28.984	28.991	25.475
Química, Petróleo, Caucho y Metales	70.115	87.212	91.181	90.476	78.702	95.927	104.273	71.340
Máquinas e Instrumentos	12.142	12.893	12.783	12.479	12.628	12.023	15.493	15.796
Otras Manufacturas	11.558	12.240	14.892	15.506	16.565	20.554	22.335	22.356
Electricidad, Gas y Agua	121.453	118.274	135.104	109.953	106.627	108.537	122.780	129.252
Construcción	9.102	8.402	8.993	9.088	9.323	9.838	10.936	11.541
Comercio	6.251	6.597	6.820	7.114	7.675	8.355	8.268	8.984
Restaurantes y Hoteles	2.301	2.318	2.325	2.342	2.527	2.554	2.809	2.925
Transporte y Telecomunicaciones	4.864	6.097	6.809	7.317	7.933	9.625	11.575	12.577
Servicios Financieros	66.835	80.752	69.681	76.799	84.660	90.277	71.712	66.293
Servicios Técnicos y Profesionales	6.717	6.836	7.177	6.578	7.378	8.673	8.340	13.831
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	11.769	10.990	12.306	10.546	11.913	11.648	10.921	11.914
Diversión y Esparcimiento	4.405	4.866	4.579	4.518	4.852	5.821	8.272	8.488
Servicios Personales	3.984	4.367	4.500	4.437	4.665	4.777	7.817	7.881
Otras Actividades	1.096	1.031	1.077	1.340	1.262	1.485	3.504	2.588
<b>Total</b>	<b>8.243</b>	<b>9.201</b>	<b>9.459</b>	<b>9.806</b>	<b>10.760</b>	<b>11.685</b>	<b>12.711</b>	<b>14.174</b>

Fuente: SII

En la Tabla II.21 se presentan las tasas de crecimiento en las ventas. Se verifican importantes cambios en la distribución de tasas de crecimiento entre los sectores al compararse con el estudio anterior. Por ejemplo, Servicios Personales antes presentaba tasas de crecimiento del 5%, mientras que ahora son del 20,4%<sup>19</sup>. Los sectores con mayores tasas de crecimiento han sido: Minas y Canteras (25,2%); Servicios Personales (20,4%); Otras Manufacturas (14,5%), Servicios Técnicos Profesionales (14,4%) y Máquinas e Instrumentos (13,9%). Estas altas tasas de crecimiento contrastan con las bajas tasas encontradas en los sectores: Servicios Agrícolas (-6,7%)<sup>20</sup>; Textil y Cuero (0,5%); Diversión y Esparcimiento (3,3%) y Química, Petróleo, Caucho y Metales (3,4%).

**TABLA II.21**  
**TASA DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS POR SECTOR (EN %)**

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio Acumulado
Producción Agropecuaria	5,42	9,70	10,68	4,85	10,04	0,30	8,28	6,98
Servicios Agrícolas	12,84	24,19	3,97	5,26	10,93	-65,70	5,65	-6,68
Silvicultura	15,85	11,80	-1,43	-1,90	24,47	1,88	29,90	10,90
Pesca	17,67	14,26	22,82	10,23	17,28	-16,48	11,05	10,25
Minas y Canteras	45,67	-6,38	11,95	26,67	14,62	22,70	77,62	25,24
Alimentos, Bebidas y Tabacos	3,20	3,55	8,10	24,58	-15,72	2,19	10,54	4,60
Textil y Cuero	3,12	-3,86	-3,59	-1,73	9,48	-5,00	5,75	0,47
Madera y Papel	5,36	8,24	6,04	8,58	9,60	13,96	-6,31	6,33
Química, Petróleo, Caucho y Metales	28,60	4,70	3,50	-11,13	26,87	14,31	-29,66	3,40
Máquinas e Instrumentos	13,98	7,04	6,33	6,67	2,58	51,77	15,09	13,85
Otras Manufacturas	10,93	28,20	8,97	9,25	28,95	13,94	3,55	14,47
Electricidad, Gas y Agua	8,61	23,26	-5,33	2,64	6,77	10,01	5,72	7,09
Construcción	0,26	12,44	9,00	5,24	11,76	12,87	10,65	8,80
Comercio	7,37	5,96	4,19	7,57	10,73	2,65	10,92	7,02
Restaurantes y Hoteles	1,08	0,99	-1,81	6,15	1,28	19,03	7,97	4,76
Transporte y Telecomunicaciones	17,69	8,66	4,83	0,49	15,78	19,30	9,92	10,76
Servicios Financieros	26,14	-9,43	15,63	15,29	13,64	15,08	0,65	10,45
Servicios Técnicos y Profesionales	1,39	4,72	-1,19	11,44	22,76	2,40	74,52	14,40
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	-5,63	15,43	3,72	15,24	1,63	6,13	11,89	6,67
Diversión y Esparcimiento	9,17	-6,46	-6,85	-0,93	13,60	8,95	7,50	3,28
Servicios Personales	9,43	6,48	-1,94	3,86	3,95	185,52	3,96	20,37
Otras Actividades	-15,25	-3,32	27,29	-15,02	14,98	202,64	-27,00	12,29
<b>Total</b>	<b>12,25</b>	<b>4,27</b>	<b>6,42</b>	<b>8,87</b>	<b>11,58</b>	<b>10,31</b>	<b>13,75</b>	<b>9,59</b>

Fuente: SII

<sup>19</sup> Ello podría deberse a diferencias en la forma en que las nuevas empresas se autoclasifican respecto a su giro principal.

<sup>20</sup> Este sector difiere del sector agrícola tradicional, el cual se incluye en el sector de Producción Agropecuaria. Los servicios agrícolas comprenden actividades como corte y enfardado de forraje, empacado y trilla, descascamiento y desgrane, roturación, fumigaciones, podas, amarres y otros.

**TABLA II.22**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LA CANTIDAD DE EMPRESAS POR SECTOR (EN %)**

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Producción Agropecuaria	9,63	9,74	9,90	9,94	10,14	10,67	9,91	9,26	9,90
Servicios Agrícolas	2,05	2,25	2,42	2,49	2,64	2,74	0,83	0,73	2,02
Silvicultura	0,58	0,60	0,65	0,65	0,68	0,71	0,63	0,60	0,64
Pesca	0,37	0,38	0,41	0,60	0,56	0,68	0,54	0,46	0,50
Minas y Canteras	0,25	0,26	0,26	0,30	0,32	0,37	0,42	0,52	0,34
Alimentos, Bebidas y Tabacos	2,32	2,52	2,39	2,75	2,97	3,16	1,77	1,75	2,45
Textil y Cuero	1,35	1,40	1,46	1,49	1,52	1,53	1,43	1,42	1,45
Madera y Papel	0,95	1,00	1,04	1,04	1,06	1,08	1,22	1,27	1,08
Química, Petróleo, Caucho y Metales	0,52	0,53	0,52	0,53	0,55	0,55	0,57	0,58	0,54
Máquinas e Instrumentos	0,86	0,91	0,97	1,03	1,10	1,15	1,34	1,48	1,11
Otras Manufacturas	1,12	1,17	1,22	1,24	1,28	1,29	1,34	1,35	1,25
Electricidad, Gas y Agua	0,23	0,26	0,27	0,31	0,33	0,34	0,32	0,32	0,30
Construcción	4,79	5,17	5,35	5,62	5,82	5,99	6,00	6,17	5,61
Comercio	36,32	36,75	37,14	36,14	36,31	35,95	36,77	36,79	36,52
Restaurantes y Hoteles	4,05	4,04	4,01	3,81	3,78	3,68	3,93	4,00	3,91
Transporte y Telecomunicaciones	14,62	13,65	13,10	12,44	11,62	10,80	10,56	10,47	12,16
Servicios Financieros	1,96	2,03	2,10	2,15	2,27	2,35	3,36	3,58	2,47
Servicios Técnicos y Profesionales	8,67	8,59	8,45	8,87	8,88	9,03	9,48	9,78	8,97
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	1,99	2,00	2,03	2,39	2,46	2,49	2,78	2,79	2,37
Diversión y Esparcimiento	0,99	0,98	0,96	0,88	0,82	0,75	0,57	0,59	0,82
Servicios Personales	0,70	0,69	0,71	0,68	0,68	0,67	1,16	1,17	0,81
Otras Actividades	5,69	5,09	4,65	4,63	4,21	4,01	5,07	4,91	4,78
<b>Total</b>	<b>100,00</b>								

Fuente: SII

Respecto a la creación de empresas (Tabla II.23), se observa una gran variabilidad en las tasas durante el período revisado. En términos generales, los sectores que más crean empresas son aquellos que aparentemente presentan menores barreras de entrada, tales como Otras Actividades (26,8% en promedio); Servicios Agrícolas (19,3%); Pesca (18,7%), y Servicios Personales (18,1%). Las menores tasas aparecen en los sectores Producción Agropecuaria (7,8%); Química, Petróleo, Caucho y Metales (8,9%) y Electricidad, Gas y Agua (9,4%). Al revisar la variación de la tasas de creación en los años, se observa que durante 2002 hubo aumentos importantes en la creación de empresas, especialmente en Pesca, Otras Actividades y Servicios Estatales, Sociales e Institucionales.

**TABLA II.23**  
**TASA DE CREACIÓN POR SECTOR (EN %)**

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Producción Agropecuaria	8,33	8,47	8,90	8,40	11,45	4,96	4,08	7,80
Servicios Agrícolas	19,86	18,99	21,59	19,78	19,91	16,12	18,55	19,26
Silvicultura	11,54	11,98	11,11	11,60	13,05	11,08	11,12	11,64
Pesca	11,59	15,68	38,39	18,71	29,82	7,34	9,07	18,66
Minas y Canteras	13,49	13,12	12,86	13,73	17,21	14,50	20,61	15,07
Alimentos, Bebidas y Tabacos	13,01	12,75	15,03	15,02	16,03	10,98	11,85	13,52
Textil y Cuero	10,96	11,51	13,92	12,76	12,85	11,54	12,70	12,32
Madera y Papel	9,75	10,14	10,48	9,65	10,89	11,30	12,28	10,64
Química, Petróleo, Caucho y Metales	7,36	8,13	8,99	9,13	9,51	9,13	9,76	8,86
Máquinas e Instrumentos	11,12	11,20	13,33	12,15	13,21	14,45	17,57	13,29
Otras Manufacturas	10,22	10,29	11,29	10,41	11,35	10,55	11,35	10,78
Electricidad, Gas y Agua	13,00	9,71	15,66	8,22	7,24	6,37	5,38	9,37
Construcción	15,62	15,39	16,05	15,91	16,25	14,94	15,17	15,62
Comercio	12,79	12,97	14,00	14,06	14,11	13,71	13,63	13,61
Restaurantes y Hoteles	12,51	13,77	14,00	15,08	15,65	15,80	15,99	14,69
Transporte y Telecomunicaciones	11,54	13,97	15,62	12,86	13,19	14,25	14,55	13,71
Servicios Financieros	9,84	9,65	10,33	9,35	10,44	12,39	13,16	10,74
Servicios Técnicos y Profesionales	16,77	16,63	22,23	16,20	17,51	17,01	16,87	17,60
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	18,26	18,07	29,72	14,99	15,82	14,79	14,49	18,02
Diversión y Esparcimiento	14,82	15,44	16,57	14,83	16,59	18,61	23,77	17,23
Servicios Personales	18,44	17,82	19,32	17,84	18,47	16,98	17,83	18,10
Otras Actividades	25,17	26,45	34,81	26,14	29,42	23,39	22,05	26,77
<b>Total</b>	<b>13,43</b>	<b>13,86</b>	<b>16,10</b>	<b>14,15</b>	<b>15,02</b>	<b>13,69</b>	<b>13,83</b>	<b>14,30</b>

Fuente: SII

En la Tabla II.24 se pueden apreciar las destrucciones por sector. Los sectores con mayor destrucción fueron justamente los más dinámicos, es decir, que tuvieron también las mayores tasas de creación en general: Otras Actividades (26,0%), Pesca (16,5%), Servicios Personales (15,1%) y Transporte y Telecomunicaciones (15,0%). Los sectores con menores tasas promedio de destrucción fueron Servicios Financieros (5,5%), Electricidad, Gas y Agua (5,9%) y Producción Agropecuaria (7,9%).

Es interesante revisar las creaciones netas, es decir, tasa de creación menos tasa de destrucción. En la Tabla II.25 se percibe que los sectores Producción Agropecuaria, Textil y Cuero, Madera y Papel, Química, Petróleo, Caucho y Metales, Otras Manufacturas y Transporte y Telecomunicaciones obtuvieron tasas netas negativas de creación en más de tres años del período; este último registró tasas netas negativas durante cinco años consecutivos (2000-2004).

**TABLA II.24**  
**TASA DE DESTRUCCIÓN POR SECTOR (EN %)**

Sector	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Producción Agropecuaria	8,47	8,48	8,67	10,03	6,85	6,00	6,94	7,92
Servicios Agrícolas	13,04	13,85	14,69	15,65	14,20	13,59	18,08	14,73
Silvicultura	10,23	10,00	12,17	12,38	9,70	9,99	10,14	10,66
Pesca	13,10	10,87	10,54	25,96	17,21	19,39	18,35	16,49
Minas y Canteras	12,11	12,43	14,60	14,20	10,30	10,78	10,09	12,07
Alimentos, Bebidas y Tabacos	9,94	11,25	13,20	13,58	12,38	12,70	13,28	12,33
Textil y Cuero	10,50	10,79	13,75	15,46	13,10	12,62	13,18	12,77
Madera y Papel	8,49	9,07	10,70	11,70	9,83	9,71	9,37	9,84
Química, Petróleo, Caucho y Metales	7,73	7,86	10,27	10,50	8,95	8,18	8,99	8,92
Máquinas e Instrumentos	8,43	9,38	11,03	11,82	9,98	10,08	9,99	10,10
Otras Manufacturas	8,79	9,42	11,36	12,08	10,80	10,52	10,41	10,48
Electricidad, Gas y Agua	5,25	6,74	5,44	6,18	5,00	6,44	5,66	5,92
Construcción	11,85	12,07	14,15	15,49	13,50	13,16	12,91	13,30
Comercio	11,40	11,64	13,57	14,18	12,69	12,87	12,29	12,66
Restaurantes y Hoteles	11,14	11,54	13,70	14,26	12,98	12,93	12,48	12,72
Transporte y Telecomunicaciones	15,94	14,81	15,78	17,47	15,22	13,66	12,05	14,99
Servicios Financieros	5,33	4,99	5,40	5,92	4,72	4,80	7,26	5,49
Servicios Técnicos y Profesionales	15,60	14,72	14,74	15,59	13,00	13,39	12,44	14,21
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	15,39	13,99	12,62	12,03	10,74	11,33	11,13	12,46
Diversión y Esparcimiento	12,50	13,04	14,69	15,86	14,16	13,37	14,30	13,99
Servicios Personales	15,56	14,40	16,74	17,20	14,36	13,50	13,71	15,07
Otras Actividades	27,21	26,01	27,34	28,25	24,73	26,05	22,56	26,02
<b>Total</b>	<b>12,93</b>	<b>12,64</b>	<b>13,87</b>	<b>14,82</b>	<b>12,68</b>	<b>12,48</b>	<b>12,10</b>	<b>13,07</b>

Fuente: SII

**TABLA II.25**  
**TASA DE CREACIÓN NETA DE EMPRESAS POR SECTOR**

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
Producción Agropecuaria	-0,14	-0,20	-1,13	1,55	5,45	-1,98	-0,12
Servicios Agrícolas	6,01	4,30	5,94	5,57	6,32	-1,97	4,53
Silvicultura	1,54	-0,19	-1,26	1,90	3,06	0,94	0,98
Pesca	0,72	5,13	12,43	1,51	10,44	-11,02	2,17
Minas y Canteras	1,05	-1,47	-1,33	3,43	6,42	4,40	3,00
Alimentos, Bebidas y Tabacos	1,76	-0,46	1,45	2,64	3,33	-2,30	1,19
Textil y Cuero	0,17	-2,24	-1,54	-0,33	0,24	-1,64	-0,45
Madera y Papel	0,68	-0,56	-1,21	-0,18	1,17	1,94	0,80
Química, Petróleo, Caucho y Metales	-0,50	-2,14	-1,51	0,18	1,34	0,14	-0,07
Máquinas e Instrumentos	1,73	0,16	1,51	2,17	3,13	4,45	3,19
Otras Manufacturas	0,80	-1,07	-0,79	-0,40	0,83	0,14	0,29
Electricidad, Gas y Agua	6,26	4,27	9,47	3,21	0,80	0,72	3,55

**TABLA II.25**  
**TASA DE CREACIÓN NETA DE EMPRESAS POR SECTOR**  
**(CONT.)**

Construcción	3,55	1,24	0,56	2,41	3,09	2,04	2,32
Comercio	1,15	-0,60	-0,18	1,37	1,24	1,41	0,95
Restaurantes y Hoteles	0,97	0,08	-0,27	2,09	2,72	3,32	1,97
Transporte y Telecomunicaciones	-3,27	-1,81	-1,85	-2,36	-0,46	2,20	-1,28
Servicios Financieros	4,86	4,25	4,41	4,63	5,64	5,12	5,25
Servicios Técnicos y Profesionales	2,05	1,89	6,64	3,20	4,12	4,57	3,39
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	4,27	5,46	17,69	4,24	4,49	3,66	5,56
Diversión y Esparcimiento	1,78	0,75	0,71	0,66	3,23	4,31	3,24
Servicios Personales	4,04	1,08	2,12	3,48	4,97	3,27	3,03
Otras Actividades	-0,84	-0,90	6,55	1,41	3,37	0,82	0,75
<b>Total</b>	<b>0,79</b>	<b>-0,02</b>	<b>1,29</b>	<b>1,46</b>	<b>2,54</b>	<b>1,59</b>	<b>1,22</b>

A continuación, se tratará la categoría de empresas sin ventas o inactivas según el período de inactividad y la distribución por regiones y sectores.

Como se aprecia en la Tabla II.26, el porcentaje de empresas inactivas no es un continuo respecto al total de la base de empresas en el período. El más alto porcentaje se verifica en 1999 y es de 17,1%, siendo el más bajo el año 2003, con 13,4%. Además, aquellas con venta cero en el mismo año de nacimiento no superan el 30% del total de inactivas, lo que sugiere que el colectivo de empresas inactivas se nutre especialmente de caídas en las preexistentes.

**TABLA II.26**  
**EMPRESAS CON VENTA CERO CADA AÑO (INACTIVAS) 1999-2006**

<b>Año</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Número de empresas con venta cero	136.271	126.826	126.175	128.118	110.799	127.794	139.145	144.128
Porcentaje del total de empresas	17,12	15,84	15,54	15,37	13,40	15,04	16,15	16,40
Venta Cero en el primer año		22.691	23.887	33.645	22.228	32.868	24.478	25.470
Porcentaje Venta Cero primer año respecto al total de inactivas		17,89	18,93	26,26	20,06	25,72	17,59	17,67

Fuente: SII

A partir de la misma tabla, se verifica que en el año 2001 el 15,5% del total de empresas registra ventas iguales a cero. Al comparar este porcentaje con el número total de inactivas publicado en el estudio anterior, se constata que debido a las modificaciones sobre el concepto tributario de empresa, a las mejoras de procedimiento de registro y fiscalización y al estímulo a la salida, el porcentaje de aquellas sin ventas ha caído considerablemente de 36,4% al 15,5%.

Por otra parte, como se muestra en la Tabla II.27, las empresas inactivas que anteriormente declararon ventas corresponden mayoritariamente al estrato de microempresas. En 2006, alrededor del 94% de las inactivas había clasificado como microempresa en el período de declaración anterior, independiente de la cantidad de meses que permanecieron inactivas (menos de un año, hasta tres años). Este resultado se observa para casi la mitad del total de empresas inactivas registradas, ya que no hay información para aquellas con más de tres años de antigüedad como inactivas<sup>21</sup> ni para las inactivas que no están clasificadas por antigüedad o tramo de ventas anterior.

**TABLA II.27**  
**PERÍODO DE INACTIVIDAD SEGÚN ÚLTIMO DATO DE VENTAS DECLARADAS**  
**POR LAS EMPRESAS SIN VENTAS**  
**(AÑO 2006)**

Período de inactividad	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Hasta 12 meses	30.765	2.193	216	57	33.231
Entre 13 y 24 meses	17.410	1.023	76	20	18.259
Entre 25 y 36 meses	10.663	614	41	15	11.333
Sub total	58.838	3.830	333	92	62.823
Sobre 37 meses	s/i	s/i	s/i	s/i	43.440
Sin clasificar	s/i	s/i	s/i	s/i	37.595
<b>Total</b>					<b>144.128</b>

Fuente: SII

En cuanto a la antigüedad de las empresas del tramo sin ventas, la gran mayoría (61%) tiene más de cinco años de actividad<sup>22</sup>. Esto reafirma que aquellas inactivas no caen en esta categoría desde el primer año en que inician actividades, sino que responden más bien a un deterioro progresivo de su competitividad.

También se analizaron las deudas tributarias de las empresas sin ventas<sup>23</sup>. En general, un 85% de ellas no presentan deuda tributaria. Además, mientras más tiempo están clasificadas como inactivas, menor es el porcentaje de empresas endeudadas.

<sup>21</sup> Aunque se supone una política tributaria que elimina de la base empresarial a quienes cumplen tres años consecutivos con venta cero, el año 2002 el SII introdujo resoluciones que aceleraban el término de giro (después de 12 meses) y otorgaban condonaciones de multas a quienes hicieran término de giro.

<sup>22</sup> La tabla correspondiente se muestra en el Anexo C. No se presenta en esta sección, ya que el inicio de actividades sólo pudo ser conocido para esta categoría de empresas.

<sup>23</sup> La información sobre deuda tributaria para las sin ventas se encuentra en el Anexo C. Cabe mencionar que este estudio sólo cuenta con información sobre deuda tributaria de la categoría sin ventas, no siendo posible analizar la información para las demás empresas.

Al analizar la Tabla II.28, se observa que las empresas inactivas siguen un mismo patrón de distribución entre las distintas regiones del país. Aún así, el menor porcentaje de inactivas se encuentra en la Primera región (11,3%), mientras que la Tercera registra el mayor porcentaje (18,0%) en 2006. Finalmente, la Región Metropolitana totaliza 64.411 empresas inactivas (44,7% del total de empresas nacionales inactivas y un 17,5% de empresas de la región).

**TABLA II.28**  
**EMPRESAS SIN VENTAS POR REGIÓN (AÑO 2006)**

Región	Nº Empresas	Inactivas	Porcentaje*
Primera Región	28.129	3.184	11,3%
Segunda Región	24.841	3.339	13,4%
Tercera Región	13.640	2.454	18,0%
Cuarta Región	33.061	4.947	15,0%
Quinta Región	91.229	15.127	16,6%
Sexta Región	46.189	6.685	14,5%
Séptima Región	60.950	9.851	16,2%
Octavo Región	91.500	14.060	15,4%
Novena Región	43.555	6.977	16,0%
Décima Región	60.300	9.434	15,6%
Undécima Región	6.087	893	14,7%
Duodécima Región	10.251	1.733	16,9%
Región Metropolitana	367.349	64.411	17,5%
Sin Identificar	1.832	1.033	56,4%
<b>Total</b>	<b>878.913</b>	<b>144.128</b>	<b>16,4%</b>

Fuente: SII

\* Porcentaje de Inactivas respecto al número total de empresas en cada región.

No obstante, la distribución de empresas inactivas no es proporcional al número de empresas totales por sectores económicos (Tabla II.29). El mayor porcentaje de inactividad se ubica en Otras Actividades (39,0%). En un segundo nivel (entre 23,0% y 30,1%) se encuentran: Electricidad, Gas y Agua, Servicios Técnicos, Servicios Estatales, Pesca, Transporte y Telecomunicaciones, y Servicios Financieros. Los menores porcentajes se observan en el sector de Alimentos, Bebidas y Tabacos, y Restaurantes y Hoteles (cercaos al 7%).

**TABLA II.29**  
**EMPRESAS SIN VENTAS POR SECTOR ECONÓMICO (AÑO 2000)**

<b>Sector Económico</b>	<b>Nº Empresas</b>	<b>Inactivas</b>	<b>Porcentaje*</b>
Producción Agropecuaria	77.942	11.434	14,67
Servicios Agrícolas	17.996	3.027	16,82
Silvicultura	4.820	639	13,26
Pesca	3.037	776	25,56
Minas y Canteras	2.091	350	16,73
Alimentos, Bebidas y Tabacos	20.151	1.306	6,48
Textil y Cuero	11.219	1.520	13,5
Madera y Papel	7.967	703	8,82
Química, Petróleo, Caucho y Metales	4.239	451	10,63
Máquinas e Instrumentos	7.321	623	8,51
Otras Manufacturas	9.366	819	8,74
Electricidad, Gas y Agua	2.061	621	30,12
Construcción	41.373	4.046	9,78
Comercio	294.183	28.389	9,65
Restaurantes y Hoteles	32.336	2.192	6,78
Transporte y Telecomunicaciones	109.267	25.110	22,98
Servicios Financieros	16.266	3.635	22,35
Servicios Técnicos y Profesionales	68.762	19.508	28,37
Servicios Estatales, Sociales e Insitucionales	15.985	4.105	25,68
Diversión y Esparcimiento	7.822	863	11,03
Servicios Personales	5.549	830	14,96
Otras Actividades	40.770	15.879	38,95
<b>Total</b>	<b>800.523</b>	<b>126.826</b>	<b>15,84</b>

Fuente: SII

\* Porcentaje de Inactivas respecto al número total de empresas por sector productivo.

Nota: No fue posible obtener la cifra para el año 2006.



# III

## TABULADOS ESPECÍFICOS: DINÁMICA EN SECTORES ESPECÍFICOS

La reciente discusión acerca de la necesidad de revisar la tradicional política industrial del tipo neutral<sup>24</sup>, es decir liderada por la demanda, ha puesto de manifiesto la exigencia de contar con información detallada de los sectores productivos en nuestro país.

En virtud de ello y en respuesta a la necesidad de contar con información pormenorizada sobre la dinámica empresarial de un conjunto seleccionado de sectores, el Ministerio de Economía ha estimado conveniente realizar una caracterización especial de cuatro sectores. Las razones de su elección tienen que ver con la importancia que se les concede en la planificación de las estrategias de futuro desarrollo económico de los sectores de Alimentos, Turismo, Tecnologías de Información (TICs) y Transporte.

En primer lugar, para el caso de Alimentos (el cual no considera bebidas ni tabaco) se han tomado los treinta y dos códigos que el SII admite como giros en este ámbito, y se han agrupado en cuatro categorías: producción, procesamiento y conservación de alimentos; lácteos, molinería y almidones y otros.

En el caso de Turismo, y en consulta con SERNATUR, se han tomado los doce códigos tributarios de giro que se agrupan en: hospedaje; comidas y bebidas asociadas a la actividad turística (gastronomía); transporte de turistas y agencias de viaje.

El sector TICs es una creación en consulta con ACTI<sup>25</sup>, a través del Foro Pro Innovación, de trece códigos, que intenta reflejar lo mejor posible la existencia de estas empresas que giran en torno al desarrollo de las tecnologías de información y comunicaciones. Con este fin, se distinguen los siguientes subsectores: equipos y servicios; comercio al por menor, telecomunicaciones (incluyendo la telefonía fija) y servicios informáticos.

---

<sup>24</sup> Un profunda discusión acerca de los beneficios, como también de los peligros, de implementar una política pública con un mayor grado de selectividad sectorial se presenta en el *Libro Blanco*, Vol. I, del Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad (2007).

<sup>25</sup> Asociación Chilena de Empresas de Tecnología e Información.

En cuanto a Transporte, se sumaron once códigos del clasificador del SII, existiendo una sobreposición del Transporte a Turistas, lo cual no desvirtúa las tablas de este capítulo, pues el objetivo no es sumar, sino caracterizar cada subsector. Se analiza sin desglose subsectorial ya que un primer ejercicio mostró la imposibilidad de generar información desagregada sin afectar el secreto tributario.

Cabe señalar que los cuatro sectores escogidos corresponden a cerca del 12% del número de empresas formales chilenas. Lo primero que llama la atención al revisar los datos presentados en la Tabla III.1 es la abrupta caída en el número de ellas en el sector de Transporte (24.813 unidades menos en el año 2006 respecto al año 1999).

No es aventurado suponer que los cambios notados durante los últimos años responden claramente a modificaciones que se han introducido en el sistema de transporte público, particularmente aquellos relacionados con Transantiago.

**TABLA III.1**  
**NÚMERO DE EMPRESAS POR SECTORES ESPECÍFICOS**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Producción, Procesamiento y Conservación	985 (*)	1.078 (*)	1.128 (*)	1.141 (*)	1.211 (*)	1.326 (*)	1.726 (*)	1.841 (*)
Productos Lácteos	301	325	286	328	336	393	489	533
Molinería y Almidones	434 (*)	438 (*)	420 (*)	420 (*)	403 (*)	417 (*)	429 (*)	447 (*)
Otros Productos Alimenticios	5.549 (*)	6.144 (*)	7.173 (*)	7.849 (*)	8.533 (*)	9.269 (*)	10.725 (*)	11.276 (*)
<b>Total Alimentos</b>	<b>7.297</b>	<b>8.004</b>	<b>9.028</b>	<b>9.767</b>	<b>10.519</b>	<b>11.433</b>	<b>13.404</b>	<b>14.115</b>
Hospedería	5.242 (*)	5.322 (*)	5.468 (*)	5.411 (*)	5.335 (*)	5.411 (*)	5.514 (*)	5.824 (*)
Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	26.976	27.008	27.099	26.333	25.884	25.877	28.353	29.294
Transporte a Turistas	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	153 (*)	276 (*)
Agencias de Viaje	1.539	1.520	1.457	1.393	1.266	1.264	1.227	1.209
<b>Total Turismo</b>	<b>33.771</b>	<b>33.858</b>	<b>34.028</b>	<b>33.142</b>	<b>32.489</b>	<b>32.557</b>	<b>35.247</b>	<b>36.603</b>
Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	248	337	474	566	615	711	873	1.000
Comercio de Computadores, Software y Suministro	596	615	641	640	596	600	1.116	1.616
Telecomunicaciones	2.792 (*)	2.755 (*)	2.758 (*)	2.739 (*)	2.696 (*)	2.933 (*)	3.791	4.412
Servicios Informáticos	2.792 (*)	3.335	3.031	3.324 (*)	3.287 (*)	3.390 (*)	3.723	4.218
<b>Total TICs</b>	<b>6.864</b>	<b>7.051</b>	<b>6.914</b>	<b>7.279</b>	<b>7.199</b>	<b>7.641</b>	<b>9.503</b>	<b>11.246</b>
<b>Total Transporte</b>	<b>71.768</b>	<b>64.884</b>	<b>62.569</b>	<b>61.307</b>	<b>55.226</b>	<b>50.579</b>	<b>47.570</b>	<b>47.570</b>

Fuente: SII

Nota: Con el objeto de guardar los criterios de confidencialidad necesarios, se indica por un (s/i) los casilleros donde el número de empresas está entre 1 y 10. Se indica por un (\*) las sumas que han sido alteradas debido a los s/i de algunas regiones. Por lo tanto, la suma es algo menor que el total del subsector.

Para dar cuenta de la importancia proporcional de las agrupaciones escogidas, en la Tabla III.2 se presenta la participación relativa en la cantidad de empresas para cada subsector seleccionado.

A nivel de subsectores se observa que Otros Productos Alimenticios y Producción, Procesamiento y Conservación, son los dos subsectores más importantes del sector de Alimentos, en cuanto al número de empresas (con un 79,6% y 12,5% de participación respectivamente). Estos dos subsectores siguen siendo los más importantes según ventas (Tabla III.3). Además, Otros Productos Alimenticios posee el 38,9% de las ventas del sector, mientras que Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos registra un 32,4%.

Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo y Hospedería son los dos subsectores más importantes de Turismo. El primero representa el 79,8% de las empresas del sector y el 59,2% de las ventas, mientras que el segundo tiene una participación a nivel del número de empresas y ventas de 16,0% y 16,9%, respectivamente. No obstante, el segundo subsector de Turismo más importante en ventas es Agencias de Viajes, con 23,8% de participación. Eso indica que a pesar de haber una menor cantidad de ellas, las agencias de viajes tienen una mayor escala productiva.

Finalmente, los subsectores Telecomunicaciones y Servicios Informáticos son los más importantes dentro de las TICs, tanto en número de empresas como en ventas. El primer subsector representa el 39,0% de las empresas y el 79,2% de ventas, mientras que el segundo representa el 43,2% de empresas y el 17,5% de las ventas.

**TABLA III.2**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LA CANTIDAD DE EMPRESAS POR SECTOR (EN %)**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Producción, Procesamiento y Conservación	13,50	13,47	12,49	11,68	11,51	11,60	12,88	13,04	12,49
Productos Lácteos	4,12	4,06	3,17	3,36	3,19	3,44	3,65	3,78	3,58
Molinería y Almidones	5,95	5,47	4,65	4,30	3,83	3,65	3,20	3,17	4,08
Otros Productos Alimenticios	76,04	76,76	79,45	80,36	81,12	81,07	80,01	79,89	79,60
<b>Total Alimentos</b>	<b>100,00</b>								
Hospedería	15,52	15,72	16,07	16,33	16,42	16,62	15,64	15,91	16,02
Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	79,88	79,77	79,64	79,46	79,67	79,48	80,44	80,03	79,80
Transporte a Turistas	s/i								
Agencias de Viaje	4,56	4,49	4,28	4,20	3,90	3,88	3,48	3,30	4,00
<b>Total Turismo</b>	<b>100,00</b>								
Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	3,61	4,78	6,86	7,78	8,54	9,31	9,19	8,89	7,57
Comercio de Computadores, Software y Suministro	8,68	8,72	9,27	8,79	8,28	7,85	11,74	14,37	10,08
Telecomunicaciones	40,68	39,07	39,89	37,63	37,45	38,39	39,89	39,23	39,05
Servicios Informáticos	46,97	47,30	43,84	45,67	45,66	44,37	39,18	37,51	43,22
<b>Total TICs</b>	<b>100,00</b>								

Fuente: SII

Nota: Debido a la ausencia de desagregaciones, el sector Transporte fue omitido en esta tabla.

**TABLA III.3**  
**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LAS VENTAS POR SECTOR (EN %)**

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
	Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos	35,34	35,92	37,19	31,34	32,24	37,11	30,77	19,37	32,41
	Productos Lácteos	10,44	9,81	10,86	12,27	10,37	11,41	18,58	10,72	11,81
	Molinería y Almidones	20,89	19,22	19,06	20,95	20,15	16,14	10,73	7,68	16,85
	Otros Productos Alimenticios	33,34	35,05	32,89	35,44	37,24	35,34	39,91	62,22	38,93
<b>Total Alimentos</b>		<b>40,52</b>	<b>39,53</b>	<b>40,13</b>	<b>40,75</b>	<b>41,41</b>	<b>46,08</b>	<b>44,21</b>	<b>51,72</b>	<b>43,04</b>
	Hospedería	17,60	17,08	18,46	16,96	17,97	15,98	15,45	15,85	16,92
	Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	59,35	57,37	61,52	55,75	55,96	58,15	59,19	66,54	59,23
	Transporte a Turista	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,23	0,05
	Agencias de Viaje	23,06	25,54	20,02	27,29	26,06	25,87	25,16	17,39	23,80
<b>Total Turismo</b>		<b>17,38</b>	<b>17,34</b>	<b>15,18</b>	<b>14,74</b>	<b>15,39</b>	<b>15,36</b>	<b>15,82</b>	<b>10,05</b>	<b>15,16</b>
	Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	0,63	0,86	0,79	1,04	0,86	1,02	1,08	1,31	0,95
	Comercio de Computadores, Software y Suministro	3,80	3,11	1,83	1,56	1,70	1,91	2,23	2,76	2,36
	Telecomunicaciones	75,96	77,30	79,47	81,22	81,07	79,20	80,43	78,82	79,19
	Servicios Informáticos	19,61	18,72	17,90	16,17	16,37	17,87	16,26	17,11	17,50
<b>Total TICs</b>		<b>33,75</b>	<b>35,57</b>	<b>37,72</b>	<b>38,37</b>	<b>37,03</b>	<b>32,16</b>	<b>34,40</b>	<b>21,69</b>	<b>33,83</b>

Fuente: SII

Nota: Debido a la ausencia de desagregaciones, el sector Transporte fue omitido en esta tabla.

Un elemento crucial para caracterizar la dinámica de estos sectores es la evolución que muestran sus ventas en el tiempo. Con este fin, en la Tabla III.4 se presentan las tasas de crecimiento de las ventas. Se observa que los sectores Transporte y Alimentos son los que más han crecido en el período, con tasas de crecimiento promedio en sus ventas de 23,7% y 16,2%, respectivamente. El importante crecimiento que sufrió el sector Transporte se debe a modificaciones del concepto tributario de empresa debido al plan Transantiago<sup>26</sup>.

La mayor tasa de crecimiento en las ventas de las empresas se puede explicar debido al aumento del número de empresas en cada estrato analizado anteriormente y/o a diferencias en las tasas de crecimiento de las ventas promedio en las empresas. En la siguiente tabla (III.5) se observan las ventas promedio de cada estrato, es decir, el total de ventas dividido por el número de empresas de cada sector específico.

<sup>26</sup> Tal como se menciona en el concepto empresa, principalmente para la categoría que comprende a la gran parte de vehículos motorizados del transporte terrestre de pasajeros, no se exige el inicio de actividades para ser considerada empresa.

**TABLA III.4**  
**TASA DE CRECIMIENTO DE LAS VENTAS POR SECTORES ESPECÍFICOS (EN %)**

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
	Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos	3,82	12,85	-4,82	4,56	29,60	-8,65	13,40	6,61
	Productos Lácteos	-4,07	20,77	27,59	-14,10	23,84	79,48	3,91	16,61
	Molinería y Almidones	-6,01	8,10	24,16	-2,30	-9,79	-26,72	28,90	0,70
	Otros Productos Alimenticios	7,37	2,29	21,70	6,81	6,86	24,41	180,79	27,00
	<b>Total Alimentos</b>	<b>2,13</b>	<b>9,01</b>	<b>12,95</b>	<b>1,63</b>	<b>12,60</b>	<b>10,17</b>	<b>80,11</b>	<b>16,17</b>
	Hospedería	1,39	1,61	-0,79	10,65	-10,19	14,27	0,34	2,20
	Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	0,99	0,80	-2,12	4,78	4,97	20,33	9,96	5,45
	Transporte a Turista	20,12	-100,00	-	-	-	(a)	9,67	(b)
	Agencias de Viaje	15,73	-26,31	47,20	-0,31	0,27	14,95	-32,38	-0,36
	<b>Total Turismo</b>	<b>4,46</b>	<b>-5,99</b>	<b>8,00</b>	<b>4,39</b>	<b>1,02</b>	<b>18,21</b>	<b>-2,18</b>	<b>3,74</b>
	Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	51,62	4,05	48,95	-19,95	3,96	30,05	17,41	16,91
	Comercio de Computadores, Software y Suministro	-9,75	-32,91	-3,40	4,85	-1,31	43,30	20,56	0,64
	Telecomunicaciones	12,26	17,09	15,63	-3,65	-14,16	24,72	-4,84	5,88
	Servicios Informáticos	5,29	8,92	2,21	-2,33	-4,07	11,79	2,14	3,29
	<b>Total TICs</b>	<b>10,30</b>	<b>13,89</b>	<b>13,14</b>	<b>-3,47</b>	<b>-12,13</b>	<b>22,82</b>	<b>-2,90</b>	<b>5,32</b>
	<b>Total Transporte</b>	<b>-5,31</b>	<b>-0,89</b>	<b>-1,99</b>	<b>0,54</b>	<b>4,77</b>	<b>0,05</b>	<b>357,00</b>	<b>23,70</b>

Fuente: SII

Notas: (a) Este valor no pudo ser obtenido pues el año anterior no se reportaron las ventas por motivos de confidencialidad.  
(b) Dado lo mencionado en (a), el promedio no pudo ser obtenido en forma certera.

**TABLA III.5**  
**VENTAS PROMEDIO ANUAL (EN UF)**

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos	80.628	76.485	82.491	77.619	76.469	90.507	63.516	67.528
	Productos Lácteos	77.945	69.250	95.038	105.731	88.661	93.876	135.411	129.087
	Molinería y Almidones	108.157	100.733	113.556	140.996	143.570	125.166	89.153	110.290
	Otros Productos Alimenticios	13.502	13.093	11.472	12.758	12.535	12.331	13.259	35.410
	<b>Total Alimentos</b>	<b>30.799</b>	<b>28.676</b>	<b>27.715</b>	<b>28.934</b>	<b>27.304</b>	<b>28.286</b>	<b>26.581</b>	<b>45.463</b>
	Hospedería	3.236	3.232	3.196	3.204	3.596	3.184	3.570	3.392
	Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	2.121	2.139	2.149	2.165	2.307	2.423	2.661	2.832
	Transporte a Turista	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	1.682	1.022
	Agencias de Viaje	14.443	16.923	13.010	20.031	21.972	22.067	26.131	17.932
	<b>Total Transporte</b>	<b>645</b>	<b>676</b>	<b>695</b>	<b>695</b>	<b>776</b>	<b>887</b>	<b>944</b>	<b>4.371</b>
	Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	4.748	5.298	3.919	4.888	3.601	3.238	3.430	3.516
	Comercio de Computadores, Software y Suministro	11.937	10.440	6.721	6.502	7.321	7.177	5.530	4.604
	Telecomunicaciones	50.929	57.939	67.768	78.905	77.237	60.945	58.809	48.088
	Servicios Informáticos	11.387	11.591	13.891	12.947	12.788	11.895	12.108	10.916
	<b>Total TICs</b>	<b>27.272</b>	<b>29.284</b>	<b>34.014</b>	<b>36.555</b>	<b>35.677</b>	<b>29.536</b>	<b>29.168</b>	<b>23.934</b>
	<b>Total Turismo</b>	<b>2.854</b>	<b>2.974</b>	<b>2.782</b>	<b>3.085</b>	<b>3.285</b>	<b>3.312</b>	<b>3.616</b>	<b>3.406</b>

Fuente: SII

En las Tablas III.6 y III.7 se analiza la creación y destrucción de empresas. En la primera de ellas se observan las tasas de creación por sector específico, donde el sector de Alimentos ha tenido una tasa de creación cercana al 12,0% en tres subsectores, excepto Molinería y Almidones. En Turismo, el subsector Transporte a Turistas ha tenido tasas de creación muy superiores al promedio, el que ascendió a un 35,8%. Los subsectores Telecomunicaciones y Fabricación y Armado de Computadores y Hardware presentan tasas de 23,3% y 21,8%, respectivamente, siendo los con mayor creación en su sector. Finalmente, el sector Transportes ha tenido una tasa promedio de creación de empresas de 14,5%.

No obstante, lo relevante para el análisis de la dinámica empresarial es identificar cuáles sectores han crecido en términos netos. Es decir, qué sectores han obtenido tasas de creación mayores que las de destrucción. Al restar los porcentajes de las Tablas III.6 y III.7, se verifica que el subsector Molinería y Almidones tiene tasas de creación neta negativa para toda la serie, excepto en el año 2004, y que Agencias de Viajes presenta el mismo patrón para los años 2000, 2001 y 2002.

Similarmente, el subsector de Comercio al por menor asociado a TICs, presenta una creación neta negativa para los años 2001, 2002 y 2003. Por otra parte, el sector de Transporte muestra una tasa de creación neta promedio negativa.

**TABLA III.6**  
**TASA DE CREACIÓN DE EMPRESAS POR SECTORES (EN %)**

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
	Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos	9,83	9,49	9,29	11,40	11,99	11,01	11,95	10,71
	Productos Lácteos	10,15	9,09	10,67	8,33	14,25	10,63	10,88	10,57
	Molinería y Almidones	7,31	6,43	6,43	5,46	8,87	4,43	7,16	6,57
	Otros Productos Alimenticios	12,09	12,48	13,14	13,04	13,46	11,78	11,99	12,57
<b>Total Alimentos</b>		<b>11,42</b>	<b>11,69</b>	<b>12,28</b>	<b>12,37</b>	<b>13,12</b>	<b>11,37</b>	<b>11,77</b>	<b>12,00</b>
	Hospederías	9,58	9,69	9,59	9,41	11,09	10,37	11,02	10,11
	Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	13,09	14,60	14,90	16,25	16,61	16,85	16,98	15,61
	Transporte a Turistas	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	28,76	42,75	35,76
	Agencias de Viaje	11,71	11,32	14,00	12,32	13,61	13,53	11,50	12,57
<b>Total Turismo</b>		<b>12,48</b>	<b>13,67</b>	<b>14,00</b>	<b>14,97</b>	<b>15,58</b>	<b>15,77</b>	<b>16,05</b>	<b>14,65</b>
	Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	22,85	24,68	23,85	19,51	21,80	19,36	20,50	21,78
	Comercio al por menor de Computadores, Software y Suministro	13,50	12,48	12,81	11,41	14,17	26,52	36,63	18,22
	Telecomunicaciones	18,95	18,02	22,31	21,74	24,38	27,80	30,21	23,34
	Servicios Informáticos	18,47	16,73	17,69	17,10	19,26	19,96	24,04	19,03
<b>Total TICs</b>		<b>18,41</b>	<b>17,37</b>	<b>19,45</b>	<b>18,56</b>	<b>21,04</b>	<b>23,80</b>	<b>27,96</b>	<b>20,94</b>
<b>Total Transporte</b>		<b>11,64</b>	<b>15,91</b>	<b>18,35</b>	<b>13,69</b>	<b>13,02</b>	<b>14,41</b>	<b>14,64</b>	<b>14,52</b>
<b>Total</b>		<b>12,29</b>	<b>14,99</b>	<b>16,59</b>	<b>14,28</b>	<b>14,44</b>	<b>15,32</b>	<b>16,12</b>	<b>14,86</b>

Fuente: SII

**TABLA III.7**  
**TASA DE DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS POR SECTORES (EN %)**

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Promedio
	Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos	7,01	9,74	10,55	10,78	7,35	9,05	9,15	9,09
	Productos Lácteos	9,63	7,38	12,59	12,20	8,63	8,14	11,04	9,95
	Molinería y Almidones	7,60	7,76	10,00	9,05	6,45	5,76	6,76	7,63
	Otros Productos Alimenticios	9,61	10,50	11,59	12,60	11,61	11,32	10,85	11,15
<b>Total Alimentos</b>		<b>9,10</b>	<b>10,09</b>	<b>11,39</b>	<b>12,18</b>	<b>10,79</b>	<b>10,71</b>	<b>10,48</b>	<b>10,68</b>
	Hospedería	7,19	7,12	8,83	8,83	7,12	7,37	6,57	7,59
	Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	11,91	12,42	14,68	15,38	14,19	14,09	13,63	13,76
	Transporte a Turistas	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	6,54	6,54
	Agencias de Viaje	11,89	12,70	15,03	17,09	11,06	11,16	11,08	12,86
<b>Total Turismo</b>		<b>11,18</b>	<b>11,60</b>	<b>13,75</b>	<b>14,38</b>	<b>12,91</b>	<b>12,86</b>	<b>12,41</b>	<b>12,73</b>
	Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	8,47	15,13	16,46	16,78	15,61	12,52	15,23	14,31
	Comercio al por menor de Computadores, Software y Suministro	10,74	7,15	12,64	18,28	14,26	10,67	9,32	11,87
	Telecomunicaciones	15,94	14,48	15,92	16,17	14,06	13,40	13,51	14,78
	Servicios Informáticos	11,88	11,72	14,25	15,07	12,47	12,24	12,73	12,91
<b>Total TICs</b>		<b>13,30</b>	<b>12,55</b>	<b>14,90</b>	<b>15,88</b>	<b>13,47</b>	<b>12,58</b>	<b>12,87</b>	<b>13,65</b>
<b>Total Transporte</b>		<b>19,64</b>	<b>18,05</b>	<b>18,86</b>	<b>21,43</b>	<b>19,25</b>	<b>16,98</b>	<b>14,69</b>	<b>18,42</b>
<b>Total</b>		<b>16,25</b>	<b>15,23</b>	<b>16,47</b>	<b>18,16</b>	<b>16,06</b>	<b>14,64</b>	<b>13,23</b>	<b>15,72</b>

Fuente: SII

**TABLA III.8**  
**TASA NETA DE CREACIÓN DE EMPRESAS POR SECTORES (EN %)**

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	Promedio
	Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos	0,09	-1,06	-1,49	4,05	2,94	1,85	1,62
	Productos Lácteos	2,77	-3,50	-1,52	-0,30	6,11	-0,41	0,63
	Molinería y Almidones	-0,46	-3,57	-2,62	-0,99	3,12	-2,33	-1,04
	Otros Productos Alimenticios	1,60	0,89	0,54	1,43	2,15	0,92	1,42
<b>Total Alimentos</b>		<b>1,32</b>	<b>0,30</b>	<b>0,09</b>	<b>1,58</b>	<b>2,41</b>	<b>0,89</b>	<b>1,32</b>
	Hospedería	2,46	0,86	0,76	2,29	3,71	3,81	2,53
	Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo	0,67	-0,08	-0,48	2,05	2,51	3,22	1,85
	Transporte a Turistas	s/i	s/i	s/i	s/i	s/i	22,22	29,22
	Agencias de Viaje	-0,99	-3,71	-3,09	1,26	2,45	2,44	-0,29
<b>Total Turismo</b>		<b>0,88</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,39</b>	<b>2,06</b>	<b>2,72</b>	<b>3,37</b>	<b>1,92</b>
	Fabricación y Armado de Computadores y Hardware	7,72	8,23	7,07	3,90	9,28	4,12	7,48
	Comercio al por menor de Computadores, Software y Suministro	6,34	-0,16	-5,47	-2,85	3,50	17,20	6,35
	Telecomunicaciones	4,46	2,10	6,13	7,68	10,98	14,30	8,56
	Servicios Informáticos	6,75	2,47	2,62	4,62	7,02	7,23	6,12
<b>Total TICs</b>		<b>5,86</b>	<b>2,47</b>	<b>3,57</b>	<b>5,08</b>	<b>8,47</b>	<b>10,93</b>	<b>7,29</b>
<b>Total Transporte</b>		<b>-6,41</b>	<b>-2,95</b>	<b>-3,08</b>	<b>-5,57</b>	<b>-3,96</b>	<b>-0,29</b>	<b>-3,89</b>
<b>Total</b>		<b>-2,94</b>	<b>-1,49</b>	<b>-1,57</b>	<b>-1,78</b>	<b>-0,19</b>	<b>2,09</b>	<b>-0,86</b>

Fuente: SII



# IV

## DETERMINANTES DE LA CREACIÓN Y SALIDA DE EMPRESAS

Tal como se plantea en el estudio realizado en el año 2003, el análisis de los determinantes de las tasas de creación y salida de firmas representa información muy valiosa, especialmente para el diseño de políticas públicas relacionadas con estos fenómenos.

En efecto, en una economía de mercado, donde la entrada (creación) de empresas es impulsada por nuevas tecnologías y productos, y la salida (destrucción) se explica, entre otras razones, por la obsolescencia de productos, se verifica entonces un proceso natural de selección.

En esta sección se investiga, mediante el uso de un modelo econométrico, los determinantes para la entrada y salida de empresas. Cabe señalar que no se han incluido las tasas de entrada o salida de las empresas inactivas, puesto que resulta más interesante determinar entrada y salida de empresas que responden a señales del mercado de una manera más directa. Además, las tasas se refieren a creación y destrucción pura de empresas, es decir, no se consideraron las creaciones y destrucciones por cambios de giro, para así tener una mayor claridad en las causalidades encontradas. La unidad de análisis es el sector económico.

Siguiendo la literatura especializada<sup>27</sup>, a continuación se describen los posibles determinantes de entrada y salida de empresas a nivel sectorial; estas serán las variables independientes del modelo econométrico. La elección de dichas variables se ha hecho por razones teóricas, como también por la factibilidad técnica de su obtención y análisis<sup>28</sup>.

En primer lugar, la literatura sugiere que las economías de escala pueden actuar como una barrera a la entrada para los nuevos emprendimientos. El concepto establece que si un potencial entrante anticipa que sus inversiones de capital, luego de la entrada, se convertirán en irrecuperables, se sentirá menos inclinado a ingresar. De esta manera, las tasas de entrada se modelan como una función de las barreras tradicionales a la entrada, y también de los costos irrecuperables.

---

<sup>27</sup> Caves (1998) presenta una revisión exhaustiva de los determinantes de entrada y salida de firmas en una economía de mercado.

<sup>28</sup> Una discusión detallada de las mismas se puede encontrar en Crespi (2003).

Este análisis se puede expandir a los distintos sectores económicos. Cada sector tiene un nivel de escala óptimo para operar, dependiendo de su tecnología de producción. Una empresa entrante ajusta su tamaño óptimo con el tiempo, haciendo una optimización intertemporal de su inversión. Es probable que al entrar no pueda tener el tamaño óptimo para competir con las demás empresas, pero de sobrevivir, con el tiempo llegará a una escala óptima que la llevará a cierto nivel de competitividad.

Una forma de dimensionar el efecto escala es a través de la “razón de desventaja de escala”. Esta variable se computa como la “escala eficiente mínima” dividida por la “razón de desventaja de costos”. La primera mide el porcentaje de ventas del mercado necesario para operar a una escala eficiente<sup>29</sup>, y el segundo mide las desventajas de costos de operar a una escala menor que la eficiente<sup>30</sup>. Se espera que esta variable tenga un impacto negativo en la tasa de entrada de las empresas.

Los costos hundidos incurridos por la empresa se convierten en una especie de compromiso irrecuperable para la producción en un determinado sector. Debido a ello, su eventual reventa no puede ser contabilizada como un beneficio si la empresa cierra: será necesario un período de producción más prolongado para obtener los retornos suficientes de esta inversión. Esto implica que empresas en sectores donde los costos irrecuperables son relativamente importantes, permanecerán en una industria más tiempo que empresas con costos de capital relativamente recuperables. De este modo, y tal como lo sugiere la literatura, se esperaría que las tasas de salida sean menores en industrias con costos hundidos importantes.

Una forma de medir los costos hundidos (aunque no la óptima) es a través de la razón capital ventas en el sector. Idealmente, debieran ocuparse gastos en publicidad o inversiones en investigación y desarrollo, o ventas de maquinaria usadas, variables que no están presentes en la base del SII. Aun así, si los gastos de capital tienen componentes irrecuperables que son mayores en cuanto más alta es la inversión, entonces la razón capital ventas debiera ser una aproximación (variable proxy) de costos hundidos y estar negativamente relacionada con las tasas de salida de empresas. Adicionalmente, en la medida en que los empresarios internalicen los costos hundidos, esta variable debiera estar negativamente relacionada, además, con la creación de empresas.

La concentración del mercado también pudiera ser relevante para las decisiones de entrada y salida. En efecto, las firmas incumbentes (activas) pueden comprometerse en una actuación tendiente a inhibir la entrada. Probablemente este tipo de bloqueo estratégico podría ocurrir en industrias donde las firmas tienen cierto poder de mercado para llevar a cabo este tipo de acuerdo. Si existe este comportamiento, la concentración de mercado debiera estar negativamente relacionada con la tasa de entrada. Sin embargo, si una mayor concentración implica también una mayor tasa de beneficios económicos, entonces esto podría actuar como un mecanismo que incentiva la entrada.

---

<sup>29</sup> Se calcula como las ventas promedio de las empresas más grandes produciendo el 50% de las ventas del mercado, dividido por el tamaño del mercado.

<sup>30</sup> Se calcula como la razón de las ventas a capital en las empresas más pequeñas produciendo el 50% de las ventas de la industria, dividido por la razón de ventas a capital en las empresas más grandes, produciendo el restante 50%.

En forma similar a la literatura especializada, para medir la concentración de mercado se usa el Índice de Herfindahl, el que se calcula como la suma del cuadrado de las cuotas de mercado de las empresas en la industria. Al considerar el cuadrado de las cuotas de mercado, este índice concede más importancia a las empresas más grandes en la industria. De esta manera, el índice será mayor cuanto más concentrado esté el mercado.

En virtud de que la concentración de mercado podría ser un elemento de mayor relevancia en aquellos sectores cuya producción esté más orientada al mercado local, donde existe ausencia de competidores internacionales, en el ejercicio econométrico se incluyó una variable binaria interactiva de sector transable y concentración. Esa variable toma el valor uno si el sector es transable y cero si no lo es. Así, podría esperarse que la concentración en los sectores no transables tenga mayor impacto en las tasas de entrada y salida que en los sectores transables.

Según la literatura, el crecimiento o decrecimiento del mercado es el principal mecanismo inductor de la entrada o de la salida de empresas. En este estudio se calcula dicha variación como el cambio en el valor de las ventas totales sobre cada par de años consecutivos, dividido por las ventas del primer año. Si el mercado está creciendo debieran aumentar las utilidades de las empresas incumbentes e incentivar la entrada de nuevas empresas. Es decir, esta variable debiera estar positivamente relacionada con la tasa de entrada y negativamente con la tasa de salida.

A partir de las variables anteriores, se controlaron los posibles determinantes de entrada y salida de empresas relacionados con barreras de entrada, organización industrial y beneficios anormales. Un cuarto bloque de determinantes está relacionado con los regímenes tecnológicos. Existe evidencia de que diferentes sectores pueden tener distintas asimetrías de conocimiento. Al igual que en el estudio anterior, supongamos que los gerentes de una empresa ya establecida se enfrentan ante una propuesta o una nueva idea por parte de uno de sus empleados. Si existen asimetrías de conocimiento, es muy probable que existan divergencias entre cada una de las partes respecto del potencial valor económico de este nuevo conocimiento.

Según estos enfoques, el punto importante es que existirían diferentes regímenes sectoriales de conocimiento. Mayores asimetrías en el valor del conocimiento resultarían en una mayor tasa de entrada, puesto que el generador de la idea podría más frecuentemente decidir salir de la empresa establecida y empezar una nueva por su cuenta, con el objetivo de apropiarse de su valor económico.

Lamentablemente, no existen datos para diferenciar los distintos regímenes tecnológicos, pero como una manera de introducir algún control se agregaron las variables porcentaje de microempresas, y tasas de salidas y entradas rezagadas como determinantes de las entradas y salidas respectivamente.

En primer lugar, el porcentaje de microempresas mide el tamaño relativo de empresas al margen del mercado específico en cada período de tiempo considerado. Altas tasas de entrada y salida son normalmente generadas por el movimiento de las empresas que están en el margen. Por otra parte, una variable comúnmente utilizada para aproximar regímenes tecnológicos es la tasa de entrada y salida de empresas, pero en forma rezagada. La tasa de creación de firmas durante el período anterior pudiera explicar en forma directa la salida actual de firmas que son desplazadas por las entrantes, como también que las salidas actuales de firmas podrían estar

asociadas a mayores niveles de entrada en el futuro, dando la idea de que quedan espacios a ser rellenados debido a aquellos que ya no están.

Además de las variables anteriores, se incluyeron variables que caracterizan el ciclo económico, tales como el crecimiento del PIB rezagado en un período, la tasa de interés, la tasa de desempleo rezagada en un período y el tipo de cambio real. Todo lo anterior, con el objetivo de controlar efectos que son comunes para todos los sectores, pero que pueden variar en el tiempo. Es decir, al incluir dichas variables se aíslan estos efectos en la causalidad de las tasas de creación y destrucción de firmas.

En la Tabla IV.1 se presentan datos descriptivos de las principales variables ocupadas en el modelo econométrico. Se observa que la tasa de entrada o creación pura de empresas activas, sin considerar cambios de giro, es de un 13,2% en promedio, mientras que la tasa de salida o destrucción pura asciende a un 9,2% durante el período de estudio. El número de observaciones corresponde a ocho años de información sectorial, por lo que el total de observaciones es igual al número de sectores por los años observados; por lo tanto, se tienen 176 observaciones en total<sup>31</sup>.

Lo que primero llama la atención es que, en promedio, los sectores considerados presentan una baja concentración, puesto que el Índice de Herfindahl sólo alcanza un valor de 0,01. Se debe considerar que dicho índice toma valor uno en el caso de un mercado monopólico, y un valor mínimo que tiende a cero en el caso de una multitud de empresas de igual tamaño.

Por otra parte, los datos muestran que el crecimiento promedio de los mercados considerados fue de un 14,6%, mientras que el crecimiento promedio del PIB fue de 3,7%, y la tasa de desocupación 9,5%. Asimismo, la tasa de interés, calculada como la tasa de captación entre 90 y 365 días, fue de 5,7% y el tipo de cambio real 93,64<sup>32</sup>.

**TABLA IV.1**  
**ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA A NIVEL SECTORIAL. 1999-2006**

Variable	Obs.	Media	Desv. St.	Mínimo	Máximo
Tasa de Entrada Pura	154	13,23	0,058	2,82	53,24
Tasa de Salida Pura	176	9,24	0,050	0,00	23,95
Capital / Ventas	176	5.853,59	26.173,38	40,66	302.373,40
Economías de Escala	176	0,03	0,050	0,00	0,47
Concentración	176	0,01	0,010	0,00	0,04
Crecimiento del Mercado	154	14,62	0,270	-64,70	211,43
Crecimiento del PIB	180	3,68	2,080	-0,73	10,49
Tasa de Desocupación	181	9,45	0,790	6,12	10,02
Tasa de Interés Captaciones Mediano Plazo	181	5,66	2,550	2,40	16,30
Tipo de Cambio Real	180	93,64	6,820	78,01	104,30

Fuente: SII y Banco Central de Chile

<sup>31</sup> 22 sectores por ocho años observados. Cabe señalar que para algunas variables sólo se tienen observaciones de siete años, ya que son calculadas en forma de variación entre años.

<sup>32</sup> Datos recopilados a partir de la información publicada por el Banco Central de Chile.

**TABLA IV.2**  
**ESTIMACIONES PARA EL NIVEL SECTORIAL**

Variables Explicativas	Tasa de Entrada	Tasa de Salida
	GLS / AR	GLS / AR
Economías de Escala (it)	-0,300** (2,22)	
Razón Capital a Ventas (it)	0,000 (0,92)	0,000 (0,92)
Concentración del Mercado (it-1)	-0,487 (0,36)	-0,697 (1,08)
Crecimientos del Mercado (it)	0,073*** (3,5)	-0,010** (2,33)
Porcentaje de Microempresas (it)	-0,173*** (3,71)	-0,049 (1,36)
Crecimiento PIB (it-1)	-0,003 (0,57)	-0,007** (2,35)
Tasa de Interés (it)	-0,002 (0,3)	-0,005 (1,00)
Desempleo (it-1)	-0,011 (0,35)	0,026*** (3,8)
Tipo de Cambio Real (it)	-0,001 (0,63)	0,001 (1,00)
Sector Transable * Concentración	0,482 (0,32)	-0,168 (0,20)
Salida (it-1)	0,709*** (4,68)	
Entrada (it-1)		0,020 (0,78)
Constante	0,424 (1,38)	-0,124 (1,30)
Observaciones	132	110
Número de Sectores	22	22

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del SII

\*\* Variable significativa al 5% y \*\*\* al 1%. Los errores estándar se presentan entre paréntesis.

En la Tabla IV.2 se muestran los resultados de las regresiones econométricas. Se estimaron inicialmente regresiones utilizando el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS), como también aquellos de efectos fijos y efectos aleatorios (GLS). Además, los dos últimos modelos se estimaron con y sin autorregresión. Los modelos autorregresivos resultaron tener una significación más robusta y dentro de éstos se optó por el modelo de efecto aleatorio, dado que se rechazó la existencia de variables relevantes para el análisis que son estables a nivel sectorial con la prueba de Hausman<sup>33</sup>. De todos modos, vale la pena mencionar que el método

<sup>33</sup> En caso de ser relevantes para el lector, los resultados de los demás modelos pueden ser solicitados al autor principal.

de efectos aleatorios, si bien no controla por las variables omitidas, permite usar más información sobre las varianzas de los errores, en comparación con el método tradicional y, por ende, es más eficiente.

Tal como se esperaba, el signo negativo reportado en la tabla anterior sugiere que sectores con mayores economías de escala tienden a poseer una menor tasa de entrada. Esto sucede debido a que las empresas potencialmente entrantes internalizan el hecho de que tendrán que competir con empresas establecidas, conocedoras de la dinámica de competencia imperante en el sector, por lo cual podrían haber generado los obstáculos necesarios para evitar un mayor nivel de competencia. Por otra parte, este resultado podría dar cuenta de características propias de la producción que hacen dificultosa la entrada de nuevos competidores, por ejemplo, debido a la existencia de curvas de aprendizaje o experiencia productiva.

Por otra parte, los resultados encontrados confirman la gran importancia que tiene la dinámica de la demanda sectorial. En efecto, un mayor crecimiento del mercado de referencia implica una mayor tasa de creación de firmas, como también una menor salida de empresas a nivel sectorial. Este resultado es teóricamente esperable, aunque los valores encontrados sugieren que el efecto creación (0,073) es mayor que el efecto de inhibición de la salida (-0,010)<sup>34</sup>. Lo anterior apunta a que ante escenarios optimistas, son más los que entran que aquellos que permanecen esperando mejoras en sus ventas. Lo contrario también es cierto, es decir, ante escenarios pesimistas, la percepción de riesgo de los entrantes es mayor que para aquellos que ya están en el sector.

Siguiendo con el análisis de los resultados, de la tabla anterior se observa que el porcentaje de microempresas presenta un resultado contrario a lo esperable para el caso de la explicación de tasa de creación de empresas<sup>35</sup>. Es importante recordar que esta variable trata de capturar, en forma aproximada, las diferencias en los regímenes tecnológicos. Este resultado podría evidenciar que la presencia de muchas empresas pequeñas en un sector no es una buena señal para querer entrar a competir, anticipándose que la escala de producción tiene una estrecha relación con las oportunidades, las que en este caso no se ven como muy prometedoras<sup>36</sup>.

Un resultado sorprendente es aquel relacionado con la concentración de mercado. De la tabla anterior se observa que esta variable, considerada en forma rezagada, no explica en forma significativa ni la tasa de creación de empresas ni la de destrucción, manteniendo todo lo demás constante. Más aún, pensando que esto podría sólo ser relevante en el sector no transable, el coeficiente que da cuenta de esta situación (sector transable\*concentración) tampoco resultó

---

<sup>34</sup> En valor absoluto.

<sup>35</sup> Para el caso de la tasa de destrucción, si bien el coeficiente resultó ser negativo, no es estadísticamente significativo a los niveles usuales de confianza.

<sup>36</sup> Recordando que los coeficientes capturan efectos simétricos, lo contrario también es cierto. Es decir, sectores que presentan una baja concentración de pequeñas empresas (o sea, sector dominado por grandes empresas) parece actuar como señal que fomenta la entrada de nuevas empresas a dicho sector.

ser estadísticamente significativo<sup>37</sup>. Sin embargo, debe considerarse que el efecto concentración puede estar siendo capturado por otras variables presentes en el modelo econométrico, como las economías de escala.

Con respecto a las variables de entorno, los resultados muestran que la variación del PIB y el desempleo afectaron principalmente a la salida más que a la entrada de empresas. Ambas variables resultaron ser significativas al 1,0% y 5,0%, respectivamente. Es decir, un mayor crecimiento del PIB disminuye la probabilidad de que se decida cerrar una empresa, capturando esta vez los efectos del ingreso a nivel nacional, o bien anticipando que la economía seguirá la misma trayectoria en el futuro<sup>38</sup>. Por otra parte, el mayor desempleo (medido con rezago de un año) impacta positivamente la salida de empresas. Este resultado evidencia que en períodos anteriores al cierre, la empresa reduce su personal, hecho consistente con la teoría de la firma.

Finalmente, la tasa de destrucción de empresas observada durante el período anterior impacta positivamente la tasa de creación actual de firmas en Chile; es decir, a mayor salida en el año anterior, existe mayor entrada para el año actual. Lo anterior constituye un elemento fundamental a considerar sobre el impacto que tiene un mayor grado de fluidez de la economía, que facilite la salida, en términos de la dinámica empresarial.

Al comparar los resultados obtenidos para este período con el estudio anterior, se observa un alto grado de coincidencia. Durante los años 1995 a 2001, la existencia de barreras a la entrada afectaron negativamente la incorporación de empresas y las variables de ciclo económico fueron significativas y con impactos similares en la entrada y salida de empresas. Sin embargo, el impacto de la variable porcentaje de microempresas afectó significativamente tanto la entrada como la salida, y en el modelo actual sólo fue significativo en la entrada. Una segunda diferencia se hizo presente en el Crecimiento del PIB, ya que antes fue significativo en la entrada y ahora resulta significativo en la salida. Cabe mencionar que para dicho estudio se consideró un modelo de efectos fijos sin autorregresión, lo cual no permite una comparación exacta entre modelos.

---

<sup>37</sup> Sectores considerados transables: Producción Agropecuaria; Servicios Agrícolas; Silvicultura; Pesca; Minas y Canteras; Alimentos, Bebidas y Tabacos; Textil y Cuero; Madera y Papel; Química, Petróleo, Caucho y Metales; Máquinas e Instrumentos y Otras Manufacturas.

<sup>38</sup> Se incluyó la variable de crecimiento del PIB un período hacia adelante, con el fin de capturar expectativas; en todos los casos, los resultados fueron similares. Se agradece la sugerencia de Roberto Álvarez sobre este punto.





## EL MOVIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN LA DISTRIBUCIÓN DE TAMAÑOS

En esta sección se aplica una herramienta para identificar las transiciones entre estratos, regiones y sectores. La Matriz de Transición fue utilizada a nivel de empresas por M. I. Baily, C. Hulten y D. Campbell (1992) y aplicada en el estudio anterior realizado para el caso chileno (Crespi, 2003). Esta matriz entrega información sobre la cohorte de empresas que existía en el año 1999 y el estrato en el cual se clasifican al 2006, año final de la muestra. Dicha metodología ha sido utilizada para estudiar las transiciones empresariales a lo largo de la distribución de productividades. Formalmente, lo que se hace es determinar la categoría: tamaño, sector o región en que una empresa se encuentra en un momento del tiempo, dado que, en un período anterior, esta misma se encontraba en esta u otra categoría.

La lectura de las celdas de la Tabla V.1 da cuenta del cruce entre las columnas y filas, respectivamente. El seguimiento horizontal de las celdas para una fila dada cualquiera representa la situación de aquellas firmas que comenzaron en este estrato representado por el nombre de la fila, y el estrato en que terminaron en el año final, dado por el nombre de la columna. La última columna (muere) muestra las empresas que han desaparecido de la base. La suma horizontal de cada fila debe totalizar 100% y la diagonal de la matriz, que se resalta en negrita, establece las empresas que se ubican en el año final en el mismo estrato que se encontraban al año de inicio.

TABLA V.1  
MATRIZ DE TRANSICIÓN EN PORCENTAJE. DESDE 1999 HASTA 2006 (t a t+7)

En t + 7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
En t							
Inactiva	<b>17,14</b>	14,13	1,88	0,28	0,15	66,41	<b>100,00</b>
Micro	6,25	<b>41,76</b>	4,47	0,18	0,05	47,30	<b>100,00</b>
Pequeña	7,14	19,55	<b>40,35</b>	5,31	0,73	26,92	<b>100,00</b>
Mediana	7,40	7,58	16,10	<b>34,05</b>	15,18	19,70	<b>100,00</b>
Grande	4,95	4,55	5,68	9,61	<b>59,81</b>	15,51	<b>100,00</b>
Nace	<b>17,18</b>	<b>69,40</b>	<b>11,58</b>	<b>1,42</b>	<b>0,53</b>	<b>0,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

La última fila da cuenta de aquellas firmas que no estaban en el año de inicio, pero que existían en el año final. Es decir, las nacidas entre el año 2000 y 2006 y que estaban vivas al 2006<sup>39</sup>.

En la tabla se presenta la transición de todas las empresas agregadas. Siguiendo la forma de lectura descrita anteriormente, se aprecia que el 41,76% de las empresas clasificadas como micro en el año 1999 se mantiene en dicho estrato en 2006. Por otra parte, un 4,47% de las micro existentes en 1999 se convierten en pequeña al 2006. Solamente un 0,18% crece, hasta alcanzar a convertirse en una mediana. Finalmente, un 0,05% de las firmas micro del año 1999 se convierten en grandes al finalizar el año 2006. Siguiendo la fila para las cifras de inactividad y muerte se encuentra que un 6,25% se encuentran inactivas y un 47,30% ha dejado de existir como empresa al año 2006.

Las pequeñas empresas son igualmente estables. Un 40,35% se mantiene en el mismo estrato, aunque existe una mayor probabilidad de pasar a ser inactiva, mediana o grande antes que morir. De todas formas, su mortalidad (26,92%) es menor que la observada en microempresa.

La estabilidad de las empresas medianas y grandes difiere de las demás. Solamente el 34,05% de ellas se mantiene como mediana durante los siete años considerados, un 15,18% crece, mientras que un 31,08% cae en tamaño. Por otra parte, el 59,81% de las grandes empresas se mantiene en su estrato (siendo las más estables de la muestra) y solamente un 15,51% de ellas ha desaparecido durante el período de análisis.

De la misma manera, de aquellas empresas que eran inactivas el año 1999, un 17,14% sigue en esta situación al año 2006. Por su parte, 14,13% de estas inactivas se transformaron en micro, un 1,88% en pequeñas, un 0,28% en medianas y un 0,15% en grandes al año 2006; mientras que un 66,41% de éstas ya no existía en los registros del SII para este último año.

Respecto a la última fila, de las firmas que no existían al año 1999 pero que sí estaban en los registros al año 2006 —es decir, que habían nacido en el período intermedio y sobrevivido hasta el 2006—, un 17,18% de ellas era inactiva, un 69,40% era micro, un 11,58% era pequeña, un 1,42% mediana y sólo el 0,53% de éstas era grande<sup>40</sup>.

Al comparar dichos resultados con el estudio realizado en el año 2003, se perciben avances en la dinámica empresarial. Los estratos micro, pequeña y mediana han incrementado la probabilidad de aumentar su escala productiva durante los años 1999 y 2006. Es decir, la microempresa de pasar a pequeña, mediana o grande; la pequeña de pasar a mediana o grande, y la mediana de convertirse en grande. Las probabilidades para subir de estrato son, respectivamente, 4,47%, 5,31% y 15,18%. Durante los años 1995 y 2001, las mismas probabilidades fueron de 4,02%, 5,60% y 10,68%. No ha habido cambios significativos en cuanto a mantenerse en el mismo estrato: la diferencia se encuentra más bien en los porcentajes de muerte e inactividad.

---

<sup>39</sup> Esta matriz no recoge las transiciones de las empresas que nacieron después de 1999 y que estaban vivas al 2006, por tanto, la categoría muere es 0,00%. La categoría nace se origina automáticamente por cuadratura del programa que las procesa.

<sup>40</sup> Esta información no nos permite hacer ninguna presunción respecto al estrato en que nacieron estas nuevas empresas.

En todos los estratos el porcentaje de empresas que se destruye es mayor en estos últimos 10 años, comparativamente al estudio anterior, aunque este efecto está prácticamente compensado con el porcentaje de inactivas<sup>41</sup> que decrece.

Si sólo se observa las empresas activas en la economía, y por tanto se restan las que mueren y las inactivas, la comparación entre los dos estudios muestra un aumento de la dinámica de las microempresas, puesto que 1,47% más de microempresas sobreviven en el período analizado<sup>42</sup>.

Con el fin de dar cuenta en mejor medida de la dinámica de transiciones, se ha subdividido el período en dos tramos. El primero cubre los años 1999 hasta 2002, donde se captura un año en el cual se produce una caída del PIB y variaciones modestas en el resto del período; el segundo, que parte el año 2003 hasta 2006, donde las tasas de variación del PIB fueron considerablemente mejores.

**TABLA V.2**  
**MATRIZ DE TRANSICIÓN. DESDE 1999 HASTA 2002 (t a t+3)**

En t+3	Inactiva	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
En t							
Inactiva	<b>33,14</b>	17,36	1,63	0,24	0,09	47,54	<b>100,00</b>
Microempresa	6,10	<b>62,42</b>	3,83	0,10	0,03	27,52	<b>100,00</b>
Pequeña	3,71	22,97	<b>58,68</b>	4,15	0,32	10,16	<b>100,00</b>
Mediana	2,76	6,65	21,69	<b>51,70</b>	9,88	7,33	<b>100,00</b>
Grande	1,84	3,99	5,92	11,61	<b>70,90</b>	5,74	<b>100,00</b>
<b>Nace</b>	<b>17,36</b>	<b>73,49</b>	<b>8,09</b>	<b>0,80</b>	<b>0,25</b>	<b>0,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

**TABLA V.3**  
**MATRIZ DE TRANSICIÓN. DESDE 2003 HASTA EL 2006 (t a t+3)**

En t+3	Inactiva	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
En t							
Inactiva	<b>39,63</b>	13,82	2,12	0,36	0,16	43,92	100,00
Microempresa	7,31	<b>58,45</b>	4,61	0,13	0,03	29,47	100,00
Pequeña	5,34	18,47	<b>60,06</b>	5,06	0,42	10,65	100,00
Mediana	3,95	5,19	16,59	<b>55,72</b>	12,82	5,73	100,00
Grande	1,86	2,77	3,72	9,01	<b>78,48</b>	4,17	100,00
<b>Nace</b>	<b>17,77</b>	<b>72,42</b>	<b>8,65</b>	<b>0,86</b>	<b>0,30</b>	<b>0,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

<sup>41</sup> Como se señaló en el Capítulo II, esta categoría ha disminuido por cambios en el concepto tributario de empresas, mejoras de registro y fiscalización, más estímulos específicos, a fines del año 2002, para la salida.

<sup>42</sup> Este porcentaje se calcula sumando las probabilidades en la matriz de quedarse como microempresa o aumentar de tamaño. La cifra de empresas activas del estudio anterior era 44,99% y actualmente es 46,46%.

Los resultados que se presentan en las Tablas V.2 y V.3 para los períodos 1999-2002, y 2003-2006, respectivamente, no sugieren grandes diferencias en el patrón de dinámica empresarial. Llama un poco más la atención el mayor nivel de estabilidad observado en aquellas de mayor tamaño —medianas y grandes— para las cuales el porcentaje que se mantiene en el estrato es levemente superior en el caso de los últimos años. En el caso de las micro y pequeñas empresas se contrarrestan efectos: por un lado aumenta levemente la probabilidad de pasar a un estrato superior, pero a su vez la tasa de destrucción sube en forma leve.

Los resultados anteriores representan promedios a nivel nacional, los que esconden posibles diferencias que pudiesen existir tanto a nivel regional como sectorial. A continuación se presentan y discuten los resultados de las matrices en ambas dimensiones para el período estudiado.

Desagregando la información a nivel sectorial, se aprecian leves heterogeneidades entre sectores en cuanto a transiciones en tamaño<sup>43</sup>. En el Gráfico V.1 se perciben las transiciones de cada uno de los tamaños productivos.

En el primer cuadro del gráfico se advierte la forma en que las microempresas de los 22 sectores analizados pasan a ser inactivas, pequeñas, medianas, grandes, se mantienen como microempresas o mueren. El hecho de que las curvas presentan una misma tendencia entre sectores, implica que tienen similares matrices de transición. Las micro y pequeñas tienen una muy fuerte tendencia a desaparecer. Es por eso que se aprecia gráficamente una distribución bimodal entre los sectores (tanto a mantenerse en su estrato como a morir). Una situación muy distinta se observa en las medianas y, principalmente, en las grandes empresas. La muerte se hace muy inferior para todos los sectores y mientras que las grandes son muchos más estables, las medianas presentan una mayor dispersión; pero, al contrario que para las empresas menores, los cambios se focalizan a una escala de producción superior.

Pese a que gráficamente se aprecia un comportamiento razonablemente similar entre los sectores, algunos se desempeñaron más exitosamente que otros en términos de crecimiento de ventas a lo largo de los últimos seis años. La siguiente información se infiere de las matrices de transición sectoriales presentes en el Anexo F de este documento.

Las microempresas de los sectores que más crecen son Minas y Canteras (18,85% de microempresas subieron en estrato); Servicios Financieros (17,66%) y Servicios Estatales, Sociales e Institucionales (12,41%).

Las pequeñas empresas que se mueven más hacia medianas y grandes (más dinámicas) son nuevamente, Minas y Canteras (13,81%), Servicios Financieros (11,21%) y Máquinas e Instrumentos (10,26%).

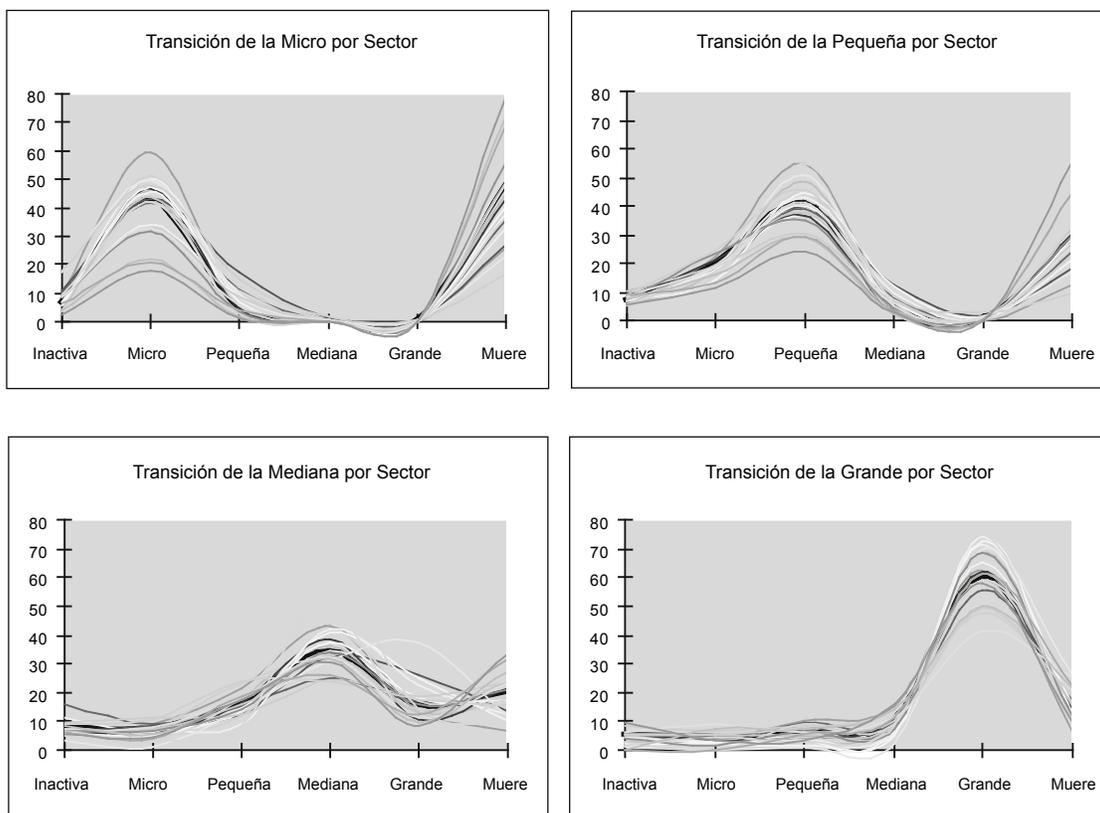
A su vez, los sectores con micro y pequeñas empresas que más se mantienen en su estrato inicial son Producción Agropecuaria; Alimentos, Bebidas y Tabacos, y Electricidad, Gas y Agua. Las medianas y grandes empresas más estables son Minas y Canteras; Química, Petróleo, Caucho y Metales, y Servicios Estatales, Sociales e Institucionales. Mientras, la mayor mortalidad entre las grandes ocurre en Electricidad, Gas y Agua, y Servicios Técnicos y Profesionales<sup>44</sup>.

---

<sup>43</sup> Para un análisis más detallado, consultar las matrices de transición por sector (Anexo F).

<sup>44</sup> Cabe mencionar que una explicación para este fenómeno puede ser la mayor cantidad de fusiones en dichos sectores.

**GRÁFICO V.1**  
**TRANSICIÓN POR TAMAÑO DE LOS SECTORES**



Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

En materia de movilidad intersectorial, en la Tabla V.4 se presentan los principales resultados. En primer lugar, ellos sugieren que tanto el sector de Alimentos, Bebidas y Tabacos, como Electricidad, Gas y Agua, y Diversión y Esparcimiento pasan comúnmente a clasificarse como Comercio Mayorista y Minorista (24,7%, 10,4% y 10,5%, respectivamente).

Además, un 18,1% de las que empezaron en 1999 como Servicio Agrícola transitaron a convertirse en Servicio Técnico Profesional. Por otro lado, los sectores que menos se mantienen en el rubro son Servicios Agrícolas (8,2%) y Otras Actividades (15,9%), mientras que los más estables son Producción Agropecuaria (61,8%) y Servicios Financieros (60,4%).

Al revisar el nacimiento de empresas, se observa que un 37,8% y un 11,3% de las que nacen lo hacen en el sector de Comercio y Servicios Técnicos Profesionales. En cuanto a la muerte de empresas, la mayor destrucción se observa en Servicios Personales y del Hogar (62,5%) y en Diversión y Esparcimiento (56,8%), y la menor en Otras Manufacturas (24,4%) y Servicios Financieros (24,6%). En la dicha tabla se resalta el porcentaje de aquellas que se mantienen en el rubro al cabo de siete años y se subrayan los datos más relevantes.

TABLA V.4  
MATRIZ DE TRANSICIÓN ENTRE SECTORES (EN %)

En t+7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	Muere	
<b>En t</b>																								
1 Producción Agropecuaria	61,8	0,4	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,1	0,7	0,3	1,0	0,1	0,0	0,0	1,4	32,0	
2 Servicios Agrícolas	4,1	8,2	0,3	0,1	0,1	0,3	0,2	0,5	0,1	1,0	0,4	0,1	3,2	7,0	0,3	1,7	1,3	18,1	0,7	0,2	1,3	2,6	48,3	
3 Silvicultura	7,4	1,4	34,8	0,0	0,0	0,1	0,1	1,4	0,1	0,1	0,2	0,0	1,4	4,2	0,4	2,0	0,5	1,7	0,0	0,0	0,1	1,1	43,1	
4 Pesca	1,9	0,3	0,3	44,7	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,3	4,7	0,4	1,4	0,3	0,8	0,0	0,1	0,1	2,3	41,1	
5 Minas y Canteras	1,5	0,2	0,2	0,1	49,9	0,1	0,0	0,1	0,7	0,3	0,3	0,0	1,2	1,9	0,1	0,7	0,4	1,3	0,0	0,0	0,5	0,6	40,3	
6 Alimentos, Bebidas y Tabacos	1,5	0,2	0,1	0,1	21,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,3	24,7	0,6	0,7	0,2	0,9	0,0	0,0	0,0	0,9	48,1	
7 Textil y Cuero	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	34,5	1,1	0,2	0,1	0,8	0,0	0,2	7,6	0,1	0,3	0,2	0,9	0,0	0,0	0,1	1,2	52,0	
8 Madera y Papel	1,1	0,1	0,9	0,0	0,0	0,1	0,3	43,4	0,1	0,2	0,8	0,0	1,4	3,1	0,2	0,4	0,2	1,8	0,1	0,1	0,4	1,5	44,1	
9 Química, Petróleo, Caucho y Metales	0,9	0,1	0,1	0,0	0,4	0,2	0,4	0,4	44,6	0,6	1,0	0,1	0,9	6,9	0,1	0,3	0,2	1,1	0,0	0,0	0,2	1,1	40,5	
10 Máquinas e Instrumentos	0,5	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,5	0,6	34,2	6,4	0,1	2,7	6,6	0,1	0,7	0,3	1,6	0,1	0,0	0,2	1,5	43,6	
11 Otras Manufacturas	0,3	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,6	2,8	0,7	2,6	36,5	0,0	1,2	6,1	0,1	0,2	0,2	1,0	0,0	0,0	0,2	1,4	45,8	
12 Electricidad, Gas y Agua	0,5	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	1,2	0,1	56,1	0,9	10,4	0,2	0,8	0,3	1,0	0,1	0,0	0,1	2,6	24,4	
13 Construcción	0,6	0,1	0,2	0,0	0,4	0,1	0,1	0,3	0,3	1,6	0,7	0,1	37,4	1,7	0,2	0,6	0,3	2,1	0,0	0,0	0,4	1,4	51,5	
14 Comercio	1,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,9	0,5	0,3	0,2	0,4	0,4	0,1	0,7	42,0	0,5	0,7	0,1	1,2	0,1	0,1	0,1	1,2	49,4	
15 Restaurantes y Hoteles	0,9	0,1	0,1	0,1	0,1	0,7	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,5	9,3	37,2	0,4	0,1	1,0	0,1	0,2	0,0	0,9	48,1	
16 Transporte y Telecomunicaciones	1,2	0,1	0,2	0,1	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,7	5,1	0,4	35,5	0,1	1,2	0,1	0,0	0,0	1,7	52,5	
17 Servicios Financieros	0,7	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	1,0	2,5	0,3	0,5	60,4	8,1	0,2	0,0	0,3	0,6	24,6	
18 Servicios Técnicos y Profesionales	1,6	0,2	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,4	0,1	0,4	0,2	0,0	2,9	5,0	0,5	1,7	7,2	28,6	1,8	0,1	2,3	2,5	44,1	
19 Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	1,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	3,2	0,3	0,8	0,8	3,3	51,9	0,1	0,1	1,9	35,7	
20 Diversión y Esparcimiento	0,7	0,1	0,1	0,0	0,1	0,5	0,1	0,3	0,0	0,3	0,2	0,1	0,6	10,5	9,2	1,8	0,3	3,7	0,3	18,5	0,9	1,3	50,4	
21 Servicios Personales	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,4	2,3	0,2	0,4	0,4	0,0	1,3	6,1	0,3	1,2	0,5	4,1	0,1	0,3	23,7	1,5	56,8	
22 Otras Actividades	1,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	0,4	0,1	0,5	0,5	0,1	1,8	7,3	0,5	2,7	0,5	3,9	0,5	0,2	0,4	15,9	62,5	
Nace	5,6	0,9	0,6	0,5	0,5	1,8	1,4	1,2	0,5	1,6	1,3	0,3	7,1	37,8	4,2	9,6	3,4	11,3	3,1	0,7	1,4	5,5	0,0	
Total	6,5	0,5	0,4	0,3	0,4	1,2	1,0	0,9	0,4	1,0	1,0	0,2	4,3	25,7	2,8	7,3	2,5	6,8	2,0	0,4	0,8	3,4	30,1	

Fuente: SII

# VI

## EMPRESAS GACELAS

Probablemente una de las motivaciones principales de una persona para crear una nueva empresa tiene que ver con su potencial desarrollo. En efecto, no sólo el empresario sino el sistema financiero, tanto bancario como de riesgo, generalmente busca financiar proyectos que tengan un alto potencial. Lamentablemente, la información para evaluar dichos proyectos dista de ser óptima, lo que muchas veces genera que buenos proyectos se queden sin financiamiento, pues quienes los evalúan no tienen la información necesaria para poder realizar esta labor.

Estos argumentos también se aplican para aquellos que diseñan instrumentos de apoyo público a firmas que recién comienzan su historia productiva. Contar con información detallada acerca de las escalas mínimas de producción que permitan la sustentabilidad en el tiempo de las empresas, constituye una herramienta fundamental para poder separar aquellos instrumentos de apoyo que tienen que ver con el fomento, de aquellos orientados más a la subsistencia de dichas empresas.

Con este objetivo, se analiza con mayor detención a aquellas empresas que efectivamente lograron diferenciarse de sus pares y crecieron a tasas muy superiores que el promedio de su estrato. Este es el concepto detrás del nombre de “gacelas”: aquellas que presentan en términos de ventas un desempeño superior a sus similares.

En la literatura internacional, pese a no existir aún consenso, se considera empresa gacela a aquella que tiene menos de cinco años de existencia y ha crecido más de un 20% promedio por año, tanto a nivel de empleo como en ventas, durante tres años consecutivos<sup>45</sup>. Algunos estudios consideran gacelas todas aquellas que teniendo un número máximo de antigüedad —normalmente no más de cinco años— hayan logrado crecer más de un 50% en sus ventas en tres o cuatro años consecutivos<sup>46</sup>. No obstante lo anterior, y en virtud de que en la base de datos utilizada no se cuenta con la información para determinar la experiencia productiva de la empresa, la que se

---

<sup>45</sup> Para revisar dicha información se recomienda Petersen y Nadim (2007).

<sup>46</sup> Ver en este caso, Hoffmann y Junge (2006).

logra conociendo el año de su creación (como tampoco con datos de empleo), no se pudo construir la muestra de gacelas sobre la base de esta metodología.

En este estudio, y con la información disponible, se ha considerado como gacela una empresa que, en un período no superior a tres años, logra crecer de tal manera que le permite cambiarse a un estrato superior de ventas. Más aún, se exige que una vez lograda esta hazaña, en los años siguientes no haya decaído a un estrato inferior y permanezca en ese nivel superior.

A modo de ejemplo: una empresa que ha pasado de ser micro a pequeña en menos de tres años y que de ahí en adelante no ha reducido sus ventas al punto de retornar a un estrato inferior, es considerada gacela. No así aquellas empresas que, o bien se han demorado más de tres años en lograr subir de estrato, o si lo lograron, en los años siguientes volvieron a bajar de estrato<sup>47</sup>.

A partir de esta definición, existen seis tipos de gacelas de acuerdo a la clasificación de la base del SII, dependiendo del nivel de ventas desde donde comienzan y donde terminan. La siguiente tabla resume las gacelas posibles y que son analizadas en este capítulo.

TABLA VI.1

Estrato origen / Estrato final	Transición entre 1999 al 2006
Micro-Pequeña	Microempresa a Pequeña Empresa
Micro-Mediana	Microempresa a Mediana Empresa
Micro-Grande	Microempresa a Gran Empresa
Pequeña-Mediana	Pequeña Empresa a Mediana Empresa
Pequeña-Grande	Pequeña Empresa a Gran Empresa
Mediana-Grande	Mediana Empresa a Gran Empresa

Nota: para todas las empresas se considera como año inicial el primer año en que aparecen en la base SII.

Con esta definición, en la Tabla VI.2 se presenta el total de empresas que resultaron ser gacelas. A modo comparativo, en esta misma tabla se muestra el número de empresas que se mantuvo durante todo el período en el mismo estrato.

Como se observa, el número de gacelas que lograron crecer en el horizonte de cinco años analizado, de tal forma que en tres años alcanzaron un nivel de ventas suficiente para ser considerado en un estrato superior, asciende a 58.630 (7% de las empresas)<sup>48</sup>. Debido a la información disponible en Chile (solamente ventas y sin fecha de creación), no es posible realizar comparaciones internacionales para inferir sobre la relevancia de este número. Aun así, estudios internacionales<sup>49</sup> estiman que alrededor del 14% de las empresas nuevas (con menos de cinco

<sup>47</sup> Nótese que si una empresa que comenzó siendo micro y en un plazo menor a tres años llegó a ser mediana para luego a partir del cuarto año caer a pequeña, no es considerada como gacela en este estudio.

<sup>48</sup> Suma total de gacelas del año 2003.

<sup>49</sup> Para mayor información, revisar estudio que recopila información internacional sobre gacelas: Hoffmann y Junge (2006).

años de antigüedad) logran ser gacelas. Además, existe evidencia de que países como Corea, Estados Unidos e Inglaterra presentan los mayores porcentajes de empresas gacelas (entre 15% y 45%)<sup>50</sup>. Dado que la metodología utilizada en este estudio exige porcentajes de crecimiento anuales superiores a los exigidos en los estudios internacionales<sup>51</sup>, se podría esperar que el porcentaje de gacelas en Chile, si se utiliza la definición reportada en los estudios citados, fuera superior al 7%.

Obviamente, son escasísimos los casos de empresas que comenzaron con un nivel de ventas menor a las 2.400 UF y que en un plazo menor o igual a tres años alcanzaron un nivel de ventas superior a las 100.000 UF. Sólo 581 empresas lograron esta hazaña, las que se concentraron principalmente en los sectores de Servicios Financieros, Minas y Canteras, Electricidad, Gas y Agua, y en la Región Metropolitana y la Primera Región, tal como se puede apreciar en las tablas que se presentan en el Anexo H.

**TABLA VI.2**  
**NÚMERO DE GACELAS<sup>52</sup>**

<b>Estrato origen / Estrato final</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Micro-Pequeña	26.514	31.751	37.020	42.594	48.087
Micro-Mediana	788	1.009	1.287	1.567	1.871
Micro-Grande	283	358	426	487	581
Micro que permanecen Micro	340.741	377.794	383.742	392.624	405.089
Pequeña-Mediana	3.801	4.187	4.625	5.097	5.587
Pequeña-Grande	433	523	619	708	819
Pequeñas que permanecen Pequeñas	31.468	32.786	33.062	34.460	35.542
Mediana-Grande	1.374	1.438	1.508	1.605	1.685
Medianas que permanecen Medianas	3.291	3.340	3.330	3.358	3.392
<b>Total Gacelas</b>	<b>33.193</b>	<b>39.266</b>	<b>45.485</b>	<b>52.058</b>	<b>58.630</b>

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

<sup>50</sup> Cabe mencionar que en la muestra de países utilizada por el estudio existe un reducido número de países en desarrollo.

<sup>51</sup> En efecto, si se utiliza la media del rango de ventas para definir cada estrato, una empresa micro (media rango igual a 1.200 UF) debería aumentar sus ventas al menos 11 veces para ser considerada una empresa pequeña (media rango igual a 13.700 UF) en un lapso de tres años. En forma similar, una pequeña debería multiplicar sus ventas por 4,5 para ser considerada mediana.

<sup>52</sup> Se ha considerado sólo hasta el año 2003, ya que se exige en la definición de gacela que logre este estatus en un período no superior a tres años. Por otra parte, en la tabla se incluyó, a modo comparativo, el número de firmas que se mantuvo en el mismo estrato durante todo el período. Cabe señalar que estas últimas cifras no necesariamente coinciden con aquellas reportadas en la Tabla II.5, pues estas últimas consideran a las firmas en el estrato según sus ventas sólo de ese año y no a través del tiempo.

Por su parte, las empresas que muestran una mayor dinámica en términos de alcanzar estratos superiores son las medianas. Tal como se observa en la Tabla VI.3, entre un 41% y un 50% de las que comenzaron como medianas lograron convertirse en un plazo no superior a tres años en empresas con ventas superiores a 100.000 UF. Por su parte, entre un 12% y un 15% de las pequeñas lograron convertirse en medianas. Finalmente, entre un 7% y un 11% de las microempresas logra alcanzar un nivel de ventas de una empresa pequeña.

Si bien estas diferencias pudiesen parecer obvias, cabe señalar que el esfuerzo que ellas deben hacer para moverse entre estratos no es el mismo. En efecto, y tal como se aprecia en la Tabla VI.4, en el caso de las medianas, éstas sólo tuvieron que multiplicar sus ventas 1,5 veces para alcanzar el estatus de gacela, mientras que las microempresas tuvieron que multiplicar al menos por 3 sus ventas para lograr alcanzar el estrato de pequeña.

**TABLA VI.3**  
**PORCENTAJE DE GACELAS. (BASE: ESTRATO INICIAL)**

<b>Gacela</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Micro-Pequeña	7,78	8,40	9,65	10,79	11,87
Micro-Mediana	0,23	0,27	0,34	0,40	0,46
Micro-Grande	0,08	0,09	0,11	0,12	0,14
Pequeña-Mediana	12,01	12,77	13,99	14,79	15,72
Pequeña-Grande	1,37	1,60	1,87	2,05	2,30
Mediana-Grande	41,75	43,05	45,29	47,80	49,68

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

**TABLA VI.4**  
**MULTIPLICADOR DE LAS VENTAS PROMEDIO<sup>53</sup>. (BASE: VENTAS DEL ESTRATO INICIAL)**

<b>Gacela</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Micro-Pequeña	3,19	6,22	7,84	8,47	8,59
Micro-Mediana	7,52	27,21	41,21	53,95	54,01
Micro-Grande	21,40	185,28	285,86	404,68	548,23
Pequeña-Mediana	2,13	3,02	3,42	3,66	3,63
Pequeña-Grande	2,91	10,19	15,69	20,46	28,51
Mediana-Grande	1,50	2,59	2,95	3,35	3,65

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

<sup>53</sup> Número de veces que las ventas promedio de las gacelas son superiores a las ventas promedio de las empresas que se mantuvieron siempre en el mismo estrato.

Por otra parte, en la misma Tabla VI.4 se aprecia que, comparadas con las empresas que se mantuvieron en el mismo estrato durante todo el período de análisis, las que comenzaron como micro y terminaron como medianas, multiplicaron sus ventas en promedio 7 veces. Y para el caso de aquellas que partiendo micro llegaron a ser grandes en un plazo breve, las ventas fueron drásticamente aumentadas, en promedio 21 veces. Cabe hacer notar que esta diferencia es creciente en el tiempo, ya que al ser comparadas con aquellas empresas que se mantuvieron en el estrato, la diferencia va acrecentándose en forma exponencial, llegando a ser más de 500 veces al año 2003. Tal como se advierte en la Tabla VI.2, el número de firmas que logra esta hazaña es muy bajo (283), lo que representa el 0,08% del total que se mantuvo como micro a partir del año 1999 (ver Tabla VI.3).

La dinámica observada a nivel nacional no representa necesariamente aquellas características de ciertos sectores productivos o regiones geográficas del país. En efecto, y tal como se sugiere en Benavente *et al.* (2005), los sectores productivos presentan particulares patrones en términos de escala, encadenamiento y dinámica de la demanda, por mencionar algunos, cuyos impactos se reflejan en la dinámica apreciada al interior de cada uno de estos segmentos.

Con el fin de caracterizar de mejor manera a las gacelas, en las Tablas VI.5 y VI.6 se presentan los porcentajes de empresas gacelas separadas por sector productivo y región geográfica.

**TABLA VI.5**  
**PROMEDIO DEL PORCENTAJE DE GACELAS<sup>54</sup>. (BASE: ESTRATO INICIAL)**

Región	Mi-Peq	Mi-Me	Mi-Gra	Peq-Me	Peq-Gra	Me-Gra
Primera	6,84	0,29	0,09	18,02	3,94	69,80
Segunda	10,16	0,20	0,04	16,16	1,27	46,99
Tercera	7,93	0,15	0,01	11,82	0,43	47,83
Cuarta	6,73	0,15	0,02	11,93	0,68	23,02
Quinta	8,72	0,20	0,05	9,91	0,74	26,96
Sexta	7,77	0,17	0,03	9,74	1,32	35,84
Séptima	6,65	0,13	0,00	10,44	0,89	41,06
Octava	7,87	0,18	0,04	11,52	1,40	28,95
Novena	7,56	0,11	0,04	12,00	0,70	25,49
Décima	9,58	0,18	0,04	11,34	0,90	55,25
Undécima	8,07	0,14	0,04	11,33	1,38	46,48
Duodécima	9,91	0,21	0,05	11,77	0,80	35,80
Metropolitana	12,73	0,63	0,24	16,26	2,58	51,52

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

Nota: La tabla fue construida sobre la base de cuadros similares por región (Anexo H).

En la Tabla VI.5 se puede apreciar que en el estrato de microempresas, la Región Metropolitana se presenta como la más activa. En efecto, más del 12% de las micro logra en esta región convertirse en pequeña, un 0,63% en mediana y un 0,24% en grande. Estos valores contrastan

<sup>54</sup> Promedio 1999-2003 de las tablas de porcentaje de gacelas por región; ver Anexo H.

fuertemente con lo que se observa en la Séptima Región, donde estos valores son 6,6%, 0,13% y 0%, respectivamente.

Por otra parte, en el estrato de empresas pequeñas y medianas, la Primera Región aparece como la más activa, ya que aquí el 18% y el 4% de las pequeñas logran convertirse en mediana y grande, respectivamente. También en esta región, casi el 70% de las empresas que comienzan siendo medianas se convierte en un plazo breve en grande. Por el contrario, los valores menores en estas categorías de gacelas se advierten en la Sexta Región para el caso de pequeñas a medianas, en la Tercera Región para el caso de pequeñas a grandes, y en la Cuarta Región para el caso de las medianas a grandes.

Si bien los resultados podrían estar relacionados con el patrón productivo de cada región, en la Tabla VI.6 se presenta el patrón de gacelas ahora desagregado por sector productivo. Una presencia distinta de gacelas entre los sectores económicos se debe a distintas economías de escala, es decir, diferentes niveles de eficiencia mínima<sup>55</sup>. Por ejemplo, se podría esperar que aquellos sectores cuyos costos fijos son muy elevados empiecen a producir con escalas relativamente mayores y, en consecuencia, no presenten un elevado número de gacelas.

Los resultados de esta tabla sugieren que el sector con el mayor número de gacelas es Servicios Financieros. En efecto, del total de firmas que partieron como micro, las que terminaron siendo pequeñas, medianas o grandes son 48%, 6% y 4%, respectivamente. Un fenómeno similar se encuentra en los casos de empresas que comenzaron pequeñas y se convirtieron en un plazo breve en medianas o grandes, cuyas probabilidades fueron de 24% y 12% respectivamente<sup>56</sup>. Finalmente, en la Tabla VI.6, se puede ver que aquellas que comenzaron medianas tienen una probabilidad superior de convertirse en grandes que mantenerse mediana en el sector de Electricidad, Gas y Agua, y en Servicios Financieros. Lo anterior se obtiene del hecho de que el número de empresas que logró moverse desde el estrato de mediana a grande, fue mayor que el número que se mantuvo como mediana durante el período de análisis.

En cuanto a la evidencia internacional, un estudio realizado en las PYMES de Canadá<sup>57</sup> evidencia la presencia de gacelas en todos los sectores, tal como se aprecia para Chile, aunque existe un mayor porcentaje en los sectores de Manufacturas, Servicios Profesionales y Otros Servicios.

Con respecto a los sectores productivos que presentan una menor dinámica en términos de gacelas, los resultados presentados en la Tabla VI.6 muestran que el sector de Restaurantes y Hoteles presenta una menor dinámica de ventas. Lo anterior pudiera estar dando cuenta de la menor flexibilidad productiva de este sector, en comparación, por ejemplo, con el sector de Servicios Financieros, que por definición es menos intensivo en capital, comparativamente, que el sector asociado a Turismo.

---

<sup>55</sup> Concepto discutido en el Capítulo IV de este libro.

<sup>56</sup> En el caso de gacelas pequeñas-medianas, el sector Construcción, seguido por Minas, Canteras y Pesca, muestran niveles de alta importancia.

<sup>57</sup> Huot y Carrington (2006).

**TABLA VI.6**  
**PROMEDIO DE GACELAS POR SECTOR<sup>58</sup> (EN %)**

Sector Económico	Mi-Peq	Mi-Me	Mi-Gra	Peq-Me	Peq-Gra	Me-Gra
Producción Agropecuaria	7,78	0,12	0,02	8,37	0,45	38,91
Servicios Agrícolas	24,04	0,79	0,14	21,58	2,98	73,12
Silvicultura	28,44	1,42	0,19	26,99	1,78	37,16
Pesca	36,24	1,57	0,38	28,38	2,70	87,21
Minas y Canteras	27,19	2,40	1,86	29,33	6,41	56,42
Alimentos, Bebidas y Tabacos	9,00	0,19	0,07	8,19	0,57	36,75
Textil y Cuero	9,66	0,25	0,03	13,07	0,37	18,95
Madera y Papel	11,28	0,40	0,08	13,31	1,50	35,53
Química, Petróleo, Caucho y Metales	17,45	0,76	0,34	27,12	2,04	55,02
Máquinas e Instrumentos	19,14	0,46	0,11	17,23	0,77	46,91
Otras Manufacturas	13,27	0,23	0,03	17,79	1,15	46,92
Electricidad, Gas y Agua	20,81	1,13	1,28	16,85	6,26	118,86
Construcción	25,66	1,14	0,25	29,53	4,72	97,82
Comercio	6,36	0,18	0,03	13,17	1,46	41,75
Restaurantes y Hoteles	5,97	0,10	0,01	6,57	0,26	11,32
Transporte y Telecomunicaciones	9,49	0,21	0,05	12,50	1,32	55,25
Servicios Financieros	47,92	6,35	4,27	24,56	12,51	125,99
Servicios Técnicos y Profesionales	17,75	1,05	0,60	15,76	3,39	52,85
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	29,77	0,96	0,19	8,46	0,51	18,11
Diversión y Esparcimiento	7,69	0,29	0,03	10,45	1,67	51,95
Servicios Personales	18,04	0,73	0,10	15,48	0,93	61,22
Otras Actividades	5,74	0,12	0,01	10,18	0,58	28,01

Fuente: Elaboración propia sobre la base del SII

Nota: La tabla fue construida sobre la base de cuadros similares por sector (Anexo H).

<sup>58</sup> Promedio 1999-2003 de las tablas de porcentaje de gacelas por sector en Anexo H. La base para calcular los porcentajes es el número de empresas en el estrato inicial. El porcentaje puede, por construcción, ser mayor a 100% puesto que, por ejemplo, el número de empresas que pasaron de mediana a grande en el año 2003 y que no bajaron de estrato en el año siguiente fue de 87 para el sector Servicios Financieros, mientras que 72 empresas del mismo sector se mantuvieron como medianas durante igual período. Para el sector Electricidad, Gas y Agua, el número de gacelas fue 20, mientras que 18 se mantuvieron como medianas.



# VII

## RESUMEN DE LOS HALLAZGOS

### 1. INTRODUCCIÓN

En este capítulo se elaboran y sintetizan algunas conclusiones, en virtud de la información que ha sido posible levantar luego de analizar la base de información tributaria entregada por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Cabe hacer notar que esta base es lo más cercano a lo que podría considerarse el universo empresarial del país, lo que constituye, sino la principal, una de las mayores fortalezas de este estudio.

En efecto, la base analizada incluye no sólo aquellas empresas de tipo formal y que son comúnmente consideradas en las estadísticas productivas del país, sino que también da cuenta de las actividades empresariales de sectores que tradicionalmente no han sido consideradas en este tipo de trabajos. Tal es el caso de áreas como el transporte, la agricultura tradicional u otros que tributan en forma de renta presunta. Por otra parte, en este estudio se ha incorporado una definición más amplia acerca de lo que se considera tributariamente como empresa, lo que ha ayudado a despejar algunas dudas acerca de los altos volúmenes de ellas que no presentan movimiento o que aparecen inactivas en los estudios anteriores.

No obstante lo anterior, existen aún debilidades asociadas a la información recopilada, las que deben ser consideradas a la hora del análisis detallado de la información disponible. Entre las principales debilidades cabe destacar que se ha considerado un período de análisis de siete años (1999-2006). Si bien este lapso es suficiente para dar cuenta de si una empresa es exitosa o no —tal como se hace a través del concepto de gacela—, ello no es así para comprender del todo las dinámicas de este tipo de empresas a través del tiempo, aspecto que cobra particular interés en un contexto de alta volatilidad internacional.

Un segundo aspecto dice relación con la dimensión regional del análisis realizado. En efecto, dado que la localización tributaria de la empresa no necesariamente coincide con su localización productiva, podrían generarse ciertos sesgos en cuanto a las dinámicas regionales que se reportan, aunque ello sólo sería relevante en aquellas de mayor tamaño. Finalmente, en este estudio

no se han considerado las empresas de carácter informal, dado que no son recogidas por los registros del SII. Esta categoría de empresas reviste una particular importancia, en especial para el diseño de políticas públicas relacionadas con el emprendimiento de menor desarrollo.

## 2. PRINCIPALES RESULTADOS

Los resultados del análisis sugieren la existencia de una creciente concentración de las ventas en las grandes empresas a lo largo del tiempo. Este fenómeno, también observado durante los noventa, se explica principalmente por una mayor tasa de creación neta de firmas en este estrato, como igualmente por una mayor tasa de crecimiento promedio de sus ventas. No obstante lo anterior, al revisar la rentabilidad de las firmas, medida como las utilidades reportadas divididas por el nivel de ventas, se observa que la rentabilidad registrada es inversamente proporcional a su tamaño. En efecto, las de tamaño micro presentan las mayores rentabilidades, mientras que las de mayor tamaño según ventas exhiben las rentabilidades más bajas. Si bien la rentabilidad está expresada en porcentaje y no como monto, lo que se desprende de la información recogida es que efectivamente las mayores rentabilidades están asociadas a situaciones de mayor riesgo<sup>59</sup>.

A pesar de que las empresas de tamaño menor, durante un mismo lapso, tienen una mayor probabilidad de salir de los registros del SII, también se observa que la tasa de creación de las nuevas es más alta en los estratos menores. Más aún: la tasa neta de creación de firmas<sup>60</sup> es mayor en estos estratos, dando cuenta de una superior dinámica empresarial en las de menor tamaño.

Cabe destacar que las tasas netas de creación de empresas son siempre positivas en el caso chileno, independientemente del tamaño, y lo han sido desde 1995 hasta el año 2006, para los cuales se tiene registros comparables. Por otra parte, estos valores no son diferentes a los observados en otros países, no sólo en vías de desarrollo, sino que también desarrollados. En efecto, la reciente evidencia sugiere que las tasas de creación (y duración) de empresas observadas en la economía chilena son muy similares a lo apreciado en otros países como EE.UU., Francia o Argentina, en especial para las de menor tamaño (Bertelsman *et al.*, 2004). Cabe destacar que la tasa de creación de empresas de mayor tamaño es un poco inferior a lo que registran países dinámicos en este estrato, tales como Finlandia, Italia o Rumania<sup>61</sup>.

Los resultados muestran que existen grandes heterogeneidades en las dinámicas empresariales, tanto a nivel sectorial como regional. En efecto, la Región Metropolitana sigue concentrando gran parte de las ventas en el país, aunque su tasa de crecimiento ha sido menor a lo observado en la década de los noventa, en concordancia con el menor ritmo de la economía durante los

---

<sup>59</sup> En este caso, el riesgo medido como la probabilidad de sobrevivencia de las firmas.

<sup>60</sup> Es decir, la diferencia entre la tasa bruta de creación y destrucción de empresas.

<sup>61</sup> En especial, ver Tabla 2 del citado artículo. Notar que la definición de tamaño de empresas en estos países generalmente es por número de trabajadores.

últimos años. El mayor aumento en las ventas a nivel regional se advierte en la Segunda, Sexta, seguida por la Tercera, aunque con valores del nivel de ventas aún muy bajos. Por su parte, las regiones Quinta y Octava presentan leves caídas en sus tasas históricas de crecimiento en las ventas. Ello se ha debido fundamentalmente a que, en términos relativos, el número de empresas en estas regiones ha crecido menos en forma comparativa con el resto del país. La distribución por tamaño también presenta diferencias regionales marcadas; ello es consistente con lo observado en el pasado.

Todo lo anterior apunta a que las empresas de menor tamaño son un fenómeno principalmente de corte regional. Esto no debe sorprender, pues refleja las marcadas diferencias en escalas productivas asociadas a los diferentes sectores dominantes en cada región, a las estructuras de mercado locales, como también con la oferta de capacidades humanas y de infraestructura que condicionan estos fenómenos.

Con respecto a la estructura productiva, los resultados de este estudio confirman la importancia que tienen los servicios en la economía nacional. En efecto, en promedio para el período bajo análisis, los sectores de Comercio, Servicios Financieros, Transporte y Telecomunicaciones, y Servicios Técnicos Profesionales concentran más del 59% de las ventas del país, con un porcentaje similar en el número de empresas. Cabe destacar, eso sí, que los sectores Minas y Canteras y Máquinas e Instrumentos muestran un aumento importante (aproximadamente 10%) en las tasas de crecimiento de sus ventas entre ambos estudios. Esto contrasta con sectores que decrecen fuertemente, como el de Servicios Agrícolas y con el sector Textil y Cueros, donde el crecimiento en las ventas fue negativo o casi nulo<sup>62</sup>.

Tal como se mencionó, la fluidez de entrada y salida de firmas es una característica inherente a una economía de mercado. Los valores encontrados para Chile en dichas tasas no son muy diferentes a lo observado en otras latitudes. La pregunta que queda aún abierta es acerca de los determinantes de dicha dinámica. Mediante un ejercicio econométrico, en este estudio se indaga sobre estos aspectos, amparados en la ciencia económica, la cual sugiere un conjunto de elementos que pudieran estar afectando esta dinámica. La literatura distingue elementos o características que son propios de los mercados donde operan las firmas, aquellos relacionados con el ambiente económico reinante, como también otras características específicas de cada sector o región que pudieran afectar las tasas de creación y salida de éstas.

Los resultados del ejercicio realizado sugieren que, en primer lugar, y tal como se esperaba, sectores que presentan mayores economías de escala tienden a poseer una menor tasa de entrada. Esto sucede debido a que las empresas potencialmente entrantes internalizan el hecho de que tendrán que competir con otras ya establecidas, las que son conocedoras de la dinámica de competencia imperante en el sector, por lo cual podrían haber generado los obstáculos necesarios para evitar un mayor nivel de competencia. Por otra parte, este resultado también podría dar cuenta de características propias de la producción que hacen dificultosa la entrada

---

<sup>62</sup> En el estudio se realiza un análisis más acabado de los sectores de Alimentos, Turismo, Transporte y TICs el cual, dado su especial grado de desagregación, no es comparable con los demás sectores. Se insta al lector interesado en estos subsectores remitirse a la información que se presenta en el Capítulo III de este documento.

de nuevos competidores: por ejemplo, debido a la existencia de curvas de aprendizaje (experiencia productiva).

Por otra parte, los resultados encontrados confirman que el emprendimiento en Chile, medido por la tasa de creación de empresas, es muy sensible ante cambios en las expectativas de crecimiento. En efecto, cuando se avizoran incrementos importantes en la demanda a nivel sectorial, los empresarios reaccionan en forma rápida, tratando de capturar esas nuevas oportunidades. De igual manera, los resultados sugieren que ante escenarios optimistas, son más las empresas entrantes comparadas con el número de firmas que presentan malos resultados y prefieren esperar un tiempo con expectativas de mejoras en sus ventas. Lo contrario también es cierto, es decir, ante escenarios pesimistas, el riesgo percibido por los entrantes es mayor que para aquellos que ya están en el sector. Lo anterior pudiera deberse a que los costos de salida de los que ya están produciendo son altos, impidiendo un mayor flujo de reemprendedores.

Un resultado interesante se relaciona con la baja incidencia que tiene la concentración de mercado para explicar la tasa de creación y/o salida de empresas durante el período analizado. Es decir, controlando por otros efectos asociados a la estructura de mercado, tales como economías de escala, efectos fijos no observables o dinámica de ventas, los resultados no sugieren que la concentración constituya una barrera relevante a la entrada o salida de firmas. Así, y considerando, tal como se mencionó, que efectivamente se observa una mayor concentración debido a un crecimiento importante de las grandes empresas, esto no pareciera afectar la entrada (ni la salida) de nuevos jugadores al (del) mercado.

Pensando que esto podría sólo ser relevante en el sector de no transables, los resultados tampoco sugieren que ello se deba a un fenómeno doméstico. Lo anterior constituye un antecedente muy interesante a la hora de la discusión sobre la importancia de la concentración productiva en la dinámica empresarial en el país.

Con respecto a las variables de entorno, los resultados muestran que el crecimiento del PIB y el desempleo afectan principalmente a la salida más que a la entrada de nuevas empresas. Es decir, un mayor crecimiento del PIB efectivo o esperado<sup>63</sup> disminuye la probabilidad de cerrar, capturando esta vez efectos de ingreso a nivel nacional, o bien anticipando que la economía seguirá en la misma trayectoria en el futuro. Por otra parte, el mayor desempleo (medido con rezago de un año) impacta positivamente la salida de empresas. Este resultado evidencia que períodos anteriores al cierre, las firmas tienden a reducir su personal, hecho consistente con la teoría económica.

Finalmente, la tasa de salida de empresas observada durante el período anterior impacta en la tasa de creación actual en Chile. Esto implica que si se acelera su tasa de salida debido a una menor posibilidad de sobrevivir, los niveles de reemprendimiento aumentan. Lo anterior es interesante en un contexto en que la tasa de creación de empresas por empresarios que nunca han emprendido antes, se supone aún bastante baja. Esto constituye un elemento fundamental a considerar sobre el impacto que tiene un mayor grado de fluidez empresarial en términos de su dinámica sobre la economía como un todo.

---

<sup>63</sup> En el ejercicio econométrico se consideraron ambas posibilidades, encontrándose resultados similares.

El análisis de las matrices de transición que dan cuenta de las probabilidades de que una firma al año 2006 permanezca o se mueva de su estrato de tamaño registrado durante el año 1999, indica que el modelo que aún domina el proceso de evolución de los mercados es uno caracterizado por una fuerte selección. En efecto, los resultados sugieren que muchas de las empresas chilenas no logran hacer las transiciones hacia niveles de tamaño superior en un período de al menos seis años. No obstante lo anterior, estos resultados no son muy diferentes a lo observado en otras latitudes, donde en un lapso breve de seis años, las probabilidades de sobrevivencia para una que empezó como micro son cercanas a un 50%, solamente.

De todas formas, la evidencia recogida indica que existen diferencias importantes entre sectores productivos y ámbitos geográficos que podrían estar relacionados no sólo con características inherentes a la dinámica tecnológica del sector, sino que también con el entorno geográfico más restringido.

Lo anterior plantea un tremendo desafío, toda vez que resulta de gran interés caracterizar en forma más certera a aquellas firmas que logran moverse a estratos superiores. Determinar si ello se debe a las características inherentes del empresario-dueño, o bien al acceso oportuno a financiamiento, entre otros factores, entrega información fundamental para el diseño de políticas públicas que impulsen la dinámica empresarial nacional<sup>64</sup>.

A modo exploratorio, y con el fin de evaluar si el ciclo económico es responsable en parte de diferencias en las dinámicas de transición, se separó la muestra en dos períodos caracterizados no sólo por diferencias en la dinámica observada en las principales variables económicas, sino que también por cambios observados en algunas políticas relevantes, tales como el salario mínimo o la modificación a la ley de subcontratación<sup>65</sup>. A pesar de lo anterior, no se encontraron diferencias significativas de relevancia entre ambos períodos, lo que confirma que las diferencias observadas en las transiciones estarían relacionadas con aspectos geográficos y sectoriales, más que con el contexto económico general donde éstas se desarrollan.

Por su parte, al comparar con el estudio realizado en el año 2003, se aprecian importantes avances en la dinámica empresarial. Los estratos micro, pequeña y mediana han incrementado la probabilidad de aumentar su escala productiva entre los años 1999 y 2006. En particular, y con excepción de la mediana, en todos los estratos el porcentaje de empresas que sale de los registros tributarios es menor en estos años.

Habida cuenta de las diferencias observadas, particularmente las relacionadas con la dinámica de ventas, en este estudio se hace un esfuerzo pionero orientado a mirar en detalle a aquellas

---

<sup>64</sup> Tal como se desprende de los resultados presentados en Benavente (2003) donde la educación, la experiencia empresarial y la edad del empresario resultaron ser determinantes fundamentales del éxito empresarial más que las características de la empresa (tamaño inicial, tamaño contemporáneo, edad, sector, entre otras) o las características del mercado donde opera la firma (concentración, número de grandes empresas u orientación exportadora).

<sup>65</sup> Una discusión acerca del impacto sobre la productividad —en este caso agregada de la economía— de estas y otras medidas implementadas al comienzo de la década de los noventa se presenta en Bergoing y Morandé (2005).

empresas que presentan una mayor dinámica en este ámbito. Este es el concepto detrás del nombre de “gacelas”, como aquellas que presentan una *performance* en términos de ventas superior a sus similares. En particular, se considera como gacelas a aquellas que en un período no superior a tres años logra crecer de tal manera que le permite cambiarse a un estrato superior de ventas, bajo la condición de no decaer en los períodos siguientes<sup>66</sup>.

Los resultados muestran que el número de gacelas, medido de esta forma, no es muy alto, ya que sólo un 7% del total logró crecer de tal forma que en un plazo no superior a tres años alcanzó un nivel de ventas suficiente para ser considerado en un estrato superior. Las que muestran una mayor dinámica en términos de alcanzar estratos superiores son las medianas, donde cerca de la mitad de ellas logra convertirse en empresas con ventas superiores a 100.000 UF. Por su parte, entre un 12% y un 15% de las pequeñas lograron convertirse en medianas. Finalmente, entre un 7% y un 11% de las microempresas logra alcanzar el nivel de ventas de una pequeña en un plazo no superior a los tres años.

En particular, los resultados muestran que comparadas con las empresas que se mantuvieron en el mismo estrato durante todo el período de análisis, las que comenzaron micro y terminaron como medianas, multiplicaron sus ventas en al menos 7 veces. Y para el caso de aquellas que partiendo micro llegaron a ser grandes en un plazo breve, las ventas fueron drásticamente aumentadas, en efecto, en al menos 21 veces. Obviamente, las que logran esta última hazaña es muy bajo (581), lo que representa el 1,1% del total de las que se mantuvieron como micro a partir del año 1999.

Obviamente que la dinámica observada a nivel nacional no representa necesariamente aquellas características de ciertos sectores productivos o regiones geográficas del país. Los resultados muestran que en el estrato de microempresas, la Región Metropolitana se presenta como la más activa, mientras que en el estrato de pequeñas y medianas, la Primera Región aparece como la más pujante. También en esta región, casi el 70% de las que comienzan siendo medianas logran en un plazo breve convertirse en una empresa grande. Por el contrario, los valores menores en estas categorías de gacelas se observan en la Sexta Región para el caso de pequeñas a medianas, en la Tercera para el caso de pequeñas a grandes y en la Cuarta para el caso de las medianas a grandes.

Por otra parte, los resultados también sugieren una alta heterogeneidad productiva. En efecto, el sector con el mayor número de gacelas es Servicios Financieros, mientras que una menor medida de gacelas se observa en el sector de Restaurantes y Hoteles. Lo anterior pudiera estar dando cuenta de las diferencias en intensidad de uso de factores, particularmente en el capital físico.

Finalmente, existen al menos dos ámbitos que han sido relevados en este estudio, para el cual se necesita revisar con más detalle la información disponible. El primero de ellos tiene que ver con la rentabilidad de las empresas y el segundo está relacionado con el empleo. Con respecto al primero, en este estudio las cifras de rentabilidad fueron calculadas como la razón entre las utilidades y las ventas reportadas. Los resultados preliminares muestran una altísima heterogeneidad

---

<sup>66</sup> Notar que los umbrales que definen los diferentes estratos no son proporcionales entre sí, por lo que el esfuerzo medido en ventas para que una empresa micro se transforme en pequeña es diferente en magnitud, comparado con el esfuerzo de una mediana para transformarse en grande.

en estas cifras, por lo que en las pocas ocasiones donde se presentaron estos resultados se optó por considerar la mediana de la distribución, más que su promedio. Ello, con el fin de dar cuenta en forma más insesgada de la tendencia central de esta variable, evitando estar influenciados por los datos extremos. El otro caso se refiere al empleo: las pruebas preliminares también sugieren una alta volatilidad en los reportes del SII, especialmente en las empresas de mayor tamaño, por lo que se hace necesario estudiar con mayor cuidado dichas declaraciones a la hora de sugerir algún tipo de patrón sectorial, regional o por estrato. Se plantean estos dos temas como avenidas futuras de investigación.

### 3. IMPLICANCIAS DE POLÍTICA

Una de las mayores fortalezas de este estudio es que los resultados discutidos en las secciones anteriores están basados en la información más completa posible de obtener acerca de la dinámica empresarial nacional. Ello es de particular relevancia a la hora de justificar caminos alternativos de política pública acerca del emprendimiento y sus actividades relacionadas, pues dichas sugerencias están amparadas por evidencia robusta y representativa.

No obstante lo anterior, si bien a primera vista el espectro de recomendaciones pudiese ser bastante amplio, cabe hacer notar que, lamentablemente, la cantidad de información que se logró procesar no da cuenta de la completa fenomenología empresarial chilena. En particular, la información recolectada está asociada a las empresas en sí mismas y no a quienes efectivamente están detrás del emprendimiento en Chile; a saber, los empresarios. Este aspecto, obviamente, constituye una interesante línea de investigación que pudiese entregar mayores luces acerca de la explicación de los patrones reportados en este estudio<sup>67</sup>.

Con estas precauciones a la mano, en lo que sigue se proponen algunos ámbitos en los cuales la participación del Estado en temas regulatorios y del Gobierno en aspectos tales como la promoción productiva, según corresponda, podría impulsar una mayor dinámica empresarial en el país.

En primer lugar, se observa una marcada tendencia a la concentración productiva en un grupo selecto de grandes empresas. Ello, tal como se mencionó, se debe a que aquellas de mayor tamaño exhiben una tasa de creación neta más alta, como también una mayor tasa de crecimiento en las ventas al ser comparadas con las empresas de menor tamaño.

Si bien los resultados presentados en este estudio no muestran que la concentración productiva pudiese afectar la tasa de creación ni de salida de firmas en un sector determinado, ello no implica que dicha concentración pudiese afectar a otros sectores productivos relacionados. Lamentablemente en este estudio no se logró contrastar tal hipótesis, aunque evidencia previa<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Un interesante estudio piloto que relaciona características de los dueños con su *performance* productiva se presenta en Benavente (2006).

<sup>68</sup> Ver Cipyyme (2007).

sugiere que efectivamente las firmas de menor tamaño se quejan de que los grandes compradores ejercen activamente su poder monopsonico, capturando sus potenciales utilidades extraordinarias asociadas a mejoras en su productividad, las que son incorporadas por los grandes demandantes, entre los cuales se encuentran empresas y servicios estatales.

Lo anterior no necesariamente sería una pérdida de eficiencia a nivel agregado en el país, pues se trataría de transferencias de riqueza entre privados. Lo que sí haría la diferencia es si dichas transferencias tuvieran asociadas externalidades negativas. Por ejemplo, que dichas mejoras en productividad no fueran transferidas a los consumidores finales, dada la existencia de una alta concentración, ahora por el lado de la oferta en los mercados finales. Otro aspecto interesante tiene que ver con la propiedad de las firmas a quienes dichas rentas son extraídas. Si los empresarios afectados provienen de sectores menos acomodados y que dichas rentas podrían ser utilizadas para, por ejemplo, generar mejoras en el capital humano relacionado con la empresa o el empresario, en vez de ser utilizados en inversiones que no generen externalidad alguna, tales como aquellas de carácter inmobiliario, una alta concentración en la demanda podría efectivamente inhibir la generación de externalidades positivas.

No obstante lo anterior, este aspecto también motiva el estudio acucioso de la forma en que los diferentes mercados se vinculan, de manera de analizar la existencia de estructuras monopsonicas y/o monopolicas que pudiesen limitar la generación de externalidades.

Un aspecto que la literatura resalta como característico de un gran dinamismo empresarial son las altas tasas brutas de creación de empresas. Si bien los datos recogidos para Chile sugieren que dicha tasa es comparable con otras latitudes, la evidencia sugiere que existe una gran heterogeneidad en dichas tasas entre sectores productivos y, particularmente importante, entre zonas geográficas. Un análisis detallado de las dinámicas a nivel regional pudiese entregar luces acerca de los retrasos que se observan en algunos lugares, de modo de acelerar dicho proceso. Una revisión a la institucionalidad existente, como también de aspectos ideosincráticos locales, constituye un espacio susceptible de mejoras.

Por otra parte, y en línea con potenciar un mayor dinamismo empresarial en el país, la búsqueda de mecanismos que permitan una salida fluida de empresas que efectivamente cumplieron con su ciclo productivo, o que lisa y llanamente nunca lograron alcanzar los niveles que permitieran compensar los esfuerzos de inversión, constituye otro espacio de gran potencial para la política pública. En efecto, en lugar de atrasar la salida de empresas no viables, se debería permitir su salida rápida, velando para que los empresarios ligados a estos esfuerzos fallidos logren ordenar de manera expedita su situación con los trabajadores y acreedores, y encontrar los espacios para reemprender en forma inmediata<sup>69</sup>. En este sentido, el énfasis debería estar en el emprendedor más que en la empresa como ente de apoyo.

---

<sup>69</sup> Cabe hacer notar que esta consideración ha sido incorporada en el Proyecto de Ley que fija normas especiales para las empresas de menor tamaño (Estatuto Empresas de Menor Tamaño), que se encuentra actualmente en proceso de discusión legislativa. En el proyecto se propone un mecanismo extra judicial de apoyo para las empresas en situación de insolvencia, que tiene por objetivo primario la reestructuración de la empresa o, en caso de que ello no sea posible, la formalización del cierre.

Lo anterior no implica que se dejen de lado los aspectos relacionados con la mano de obra ligada a estos fracasos; más aún: la idea es que una mayor dinámica empresarial está asociada a mejoras en la productividad. Así, si los intereses de los trabajadores en capturar parte de dichas mejoras son velados en forma efectiva cuando realizan sus labores, y no cuando la empresa no logra dichas mejoras, el mundo laboral también se beneficiará de estas mejoras en la dinámica empresarial.

Respecto a este último punto, vale la pena sugerir que la existencia de mecanismos que anticipen o predigan fracasos empresariales, de modo de activar los procedimientos correspondientes en forma oportuna y no cuando la situación sea inminente, constituye otro ámbito de la política pública orientada a otorgar un mayor nivel de dinamismo a la economía nacional.

La evidencia recogida también sugiere que las condiciones económicas imperantes son relevantes a la hora de caracterizar la dinámica productiva del país. En particular, los niveles de crecimiento, tasas de interés y niveles de empleo agregado, variables que son el reflejo de un adecuado manejo macroeconómico resulta ser relevante, en particular en las tasas de salida de las firmas. Es por ello que, y tal como lo sugieren variados estudios de competitividad internacional<sup>70</sup>, un manejo adecuado de los agregados económicos influye sobre lo que ocurre a nivel más desagregado, realzando la importancia que tienen instituciones como el Banco Central y el Ministerio de Hacienda sobre la dinámica empresarial chilena.

Uno de los resultados de mayor interés de esta investigación dice relación con la caracterización de las empresas denominadas gacelas. La evidencia recogida sugiere que si bien el número que posee esta denominación, es decir, que en un plazo no superior a tres años lograr transitar a un estrato superior de ventas, es relativamente bajo en nuestro país, caracterizar sus principales variables productivas puede lograr una mejor orientación de los esfuerzos públicos, de tal manera de fomentar una mayor presencia de las mismas. Por ejemplo, evaluar si el tamaño inicial, el sector productivo y/o alguna otra característica observable como la zona geográfica, su experiencia productiva, indicadores relacionados con la calidad de su mano de obra, entre otras, logra explicar su desempeño diferenciador. O bien, evaluar si durante su existencia, el acceso a fuentes de financiamiento, particularmente mecanismos inteligentes tales como capitalistas ángeles, incubadoras o capitalistas de riesgo, tuvieron algún efecto en esta dinámica explosiva. Este aspecto constituye una expectante línea de investigación futura que podrá dar luces acerca de la importancia de algunas variables que pudieran ser influidas a través de políticas públicas y que tuvieran un impacto en la probabilidad de que una empresa se convirtiese en una gacela.

Por último, hay dos aspectos fundamentales que tienen que ver con la dinámica empresarial, especialmente de aquellos estratos de menor tamaño. Uno está relacionado con la innovación, y el otro con el financiamiento de sus actividades productivas. Lamentablemente, la información recogida a través de los registros tributarios no permite dar cuenta en forma directa de estos dos aspectos; sin embargo, tanto la teoría como la evidencia internacional definitivamente apuntan a la relevancia de estas temáticas sobre la dinámica de las empresas de menor tamaño.

---

<sup>70</sup> Ver el reciente Índice de Competitividad Global IMD publicado durante el año 2008 que ilustra la importancia de las condiciones macroeconómicas sobre la competitividad de los países.

Con respecto a la innovación, entendida como el resultado de procesos orientados a crear valor económico nuevo, el que se traduce en mejoras de productos, procesos, forma de organización de la gestión y mercadeo, la evidencia sugiere la gran relevancia de dichos factores sobre mejoras en la productividad de las firmas y de los países<sup>71</sup>. En el caso de las empresas de menor tamaño existen al menos dos ámbitos que parecen explicar su baja participación en actividades de innovación<sup>72</sup>. El primero está relacionado con la reducida capacidad de apropiación de los beneficios de sus esfuerzos innovativos. Ello se desprende directamente de un manejo poco adecuado de la propiedad intelectual, toda vez que sus desarrollos son fácilmente copiados por sus competidores, o bien dado que no están protegidos, no pueden ser utilizados como herramienta de negociación con los grandes compradores, en el caso de que las empresas formen parte de una cadena de producción mayor. El apoyo a lograr mejoras en sus rutinas de propiedad intelectual es un aspecto poco tratado en el caso de las empresas de menor tamaño en Chile y que puede influir notablemente sobre su dinámica individual<sup>73</sup>.

El segundo aspecto relacionado con la innovación dice relación con la existencia de asimetrías de información. Ello es de particular relevancia a la hora de que empresas de menor tamaño busquen mejorar sus procesos productivos y no cuentan con las capacidades necesarias de búsqueda, comprensión, adaptación y mejora de conocimientos que están disponibles en el mercado. Lograr que al menos las firmas tengan a su disposición información útil para tomar decisiones de mejoras en sus procesos de innovación, es un espacio de la política pública de la mayor relevancia, ya que este aspecto justifica la existencia en todo el mundo de instituciones de empaquetamiento y transferencia de conocimiento, así como de agentes que sirven de antena tecnológica y cuyas actividades están financiadas con recursos públicos.

Finalmente está el tema del financiamiento. Existen al menos dos ámbitos relacionados con la obtención de recursos financieros para el desarrollo de las actividades productivas en las empresas de menor tamaño que requieren de una mirada nacional. Uno tiene que ver con los costos de evaluación del crédito y el otro con las garantías<sup>74</sup>. Con respecto al primero, la evidencia apunta a que el costo de análisis de un crédito no está relacionado con el monto del mismo, por lo que la barrera a la entrada al financiamiento es relativamente mayor para las empresas de menor tamaño. La idea de subsidiar parte de los costos de acceso tiene que ver con nivelar la cancha con empresas de mayor tamaño, para que de allí puedan competir por captar los fondos de quienes están dispuestos a ofrecerlos.

---

<sup>71</sup> Ver, por ejemplo, Rouvinen (1999) y Maliranta y Rouvinen (2003).

<sup>72</sup> Efectivamente, para el caso chileno la probabilidad de que una firma innove está en estrecha relación con el tamaño, medido por ventas o por el número de trabajadores (Benavente, 2005).

<sup>73</sup> Sobre estos temas, ver Lerner (1999) o Trajtenberg (2000).

<sup>74</sup> Obviamente hay muchos más factores, pero se destacan en este estudio ya que no han sido tradicionalmente analizados en el contexto chileno. Para ver una discusión conceptual sobre el financiamiento de empresas de menor tamaño, ver Armendáriz y otros (2006). Para una revisión en un contexto más local, ver Benavente *et al.* (2005).

Respecto de las garantías, la exigencia de éstas por parte de la banca está bien documentada y responde a los problemas de selección adversa y riesgo moral. El problema surge cuando buenos proyectos no logran ser financiados pues quienes los solicitan no tienen las garantías suficientes y dadas las restricciones de provisiones bancarias, no se les ofrece crédito alguno. Las garantías públicas surgen como una buena alternativa, toda vez que el mecanismo de asignación de las mismas y su ejecución, cuando los resultados no son los esperados, son diseñadas velando por el interés de la sociedad y no de particulares<sup>75</sup>.

Lamentablemente, la información disponible no permite indagar acerca de estos dos últimos temas y su relevancia para el caso chileno, pero la evidencia internacional sugiere que ellos son muy relevantes a la hora de fomentar la productividad en un país. Se deja entonces como otro camino de investigación, con un alto potencial en el diseño de las políticas públicas orientadas a mejorar la dinámica empresarial en Chile.

---

<sup>75</sup> La experiencia del FOGAPE en Chile documentada en Benavente (2006), Banco Mundial (2007), Benavente *et al.* (2007) indica que tanto el diseño de instrumentos, como su asignación, son clave para su éxito. Al margen del sistema de garantía pública, cabe señalar la aprobación de la Ley de Instituciones de Garantía Recíproca, que ha mostrado ser un intermediario de alto impacto en el acceso a recursos financieros para las PYME en todo el mundo.



## BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. y Audretsch, D.** (1990). *Innovation and Small Firms*. MIT Press. Cambridge, Massachusetts.
- Álvarez, R. y Crespi, G.** (2002). “Determinants of Technical Efficiency in Small Firms: Evidence from the Chilean Manufacturing Industry”. *Small Business Economics Journal*, 30.
- Armendáriz de Aghion, B. y Morduch, J.** (2005). *The economist of microfinance*. The MIT Press. Cambridge.
- Baily, M. L., Hulten, C. y Campbell, D.** (1992). “Productivity Dynamics in Manufacturing Plants”. *Brookings Paper on Economic Activity*. Microeconomics.
- Bartelsman, E., J. Haltiwanger y S. Scarpetta** (2004). “Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries”. *Tinbergen Institute Discussion Papers*, 04-114/3, Tinbergen Institute.
- Benavente, J. M.** (2003). *Empresarialidad en Chile*. Santiago. BID/FUNDES.
- Benavente J. M.** (2005). “Investigación y desarrollo, innovación y productividad: un análisis econométrico a nivel de la firma”. *Estudios de Economía*, 32 (1) 39-67. Junio.
- Benavente J. M., de Gregorio, J., y Núñez, M.** (2006). “Rates of Return for Industrial R&D in Chile”. Documento de Trabajo N° 220, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Benavente J. M., Galetovic, A. y Sanhueza, R.** (2005). “La dinámica industrial y la financiación de las PYMES”. *Trimestre Económico* LXXII (2), 3-35. Abril-Junio.
- Benavente J. M., Galetovic, A. y Sanhueza, R.** (2006). “FOGAPE: An Economic Analysis”. Documento de Trabajo N° 222, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Bergoing, R., F. Morandé y F. Piguillem** (2005). “Labor Market Distortions, Employment, and Growth: The Recent Chilean Experience”, *General Equilibrium Models for the Chilean Economy*, R. Chumacero y K. Schmidt-Hebbel, editores, Banking Development Series, Central Bank of Chile, 395-414.

- Caves, R.** (1998). "Industrial Organizational and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms". *Journal of Economic Literature*, XXXVI.
- Chile Emprende** (2005). "La situación de la micro y pequeña empresa en Chile".
- Cipyme** (2007). "Una nueva segmentación de empresas para mejorar la focalización de los recursos públicos de fomento productivo". Documento de Trabajo.
- Cipyme** (2007). Tercer Informe Semestral de la Pequeña Empresa.
- Crespi, G.** (2003). *PYME en Chile: nace, crece y... muere. Análisis de su desarrollo en los últimos siete años*. FUNDES Chile.
- Disney, R., J. Haskel y Y. Heden** (2003). "Entry, Exit and Establishment Survival in UK Manufacturing". *The Journal of Industrial Economics*.
- Hoffmann, A. y Junge, M.** (2006). *Comparing the Number of High-Growth Entrepreneurs across 17 Countries*, FORA.
- Huot, P. y Carrington, C.** (2006). "High Growth SMEs", *Small Business Financing Profiles*. SME Financing Data Initiative, May 2006, Government of Canada.
- Lerner, J.** (1999). "The Government as a Venture Capitalist: The Long Run Impact of the Sbir Program". *Journal of Business*, 72.
- Liu, L.** (1993). "Entry-exit, Learning and Productivity". *Journal of Development Economics*.
- Maliranta, M. y Rouvinen, P.** (2003). "Productivity Effects of ICT in Finnish Business". *Discussion Papers*, 852. The Research Institute of the Finnish Economy.
- Petersen, D. y Ahmad, N.** (2007). "High-Growth Enterprises and Gazelles- Preliminary and Summary Sensitivity Analysis". OECD Statistical Directorate.
- Rouvinen, P.** (1999). "Issues in R&D-Productivity. Causality, Lags, and 'Dry Holes'". *Discussion Papers*, 694. The Research Institute of the Finnish Economy.
- Trajtenberg, M.** (2000). "R&D Policy in Israel: An Overview and Reassessment". *NBER Working Paper Series*.

# ANEXOS

## ANEXO A: COMPARACIÓN DE INFORMES ANTERIORES SII Y ENCUESTA PYME (INE)

### NÚMERO DE EMPRESAS POR ESTRATO DE TAMAÑO (EN MILES) SEGÚN CONCEPTO TRIBUTARIO

Estrato	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Microempresa	534,1	545,5	555,8	565,5	580,6	587,3	587,4	579,9	586,5
Pequeña Empresa	98,7	94,5	97,5	99,2	103,1	106,4	110,3	116,4	120,9
Mediana Empresa	14,0	13,4	13,9	14,1	14,6	15,1	16,1	17,3	18,1
Gran Empresa	6,5	6,3	6,5	6,8	7,0	7,4	8,0	8,7	9,4
<b>Total antes s/v</b>	<b>653,3</b>	<b>659,7</b>	<b>673,7</b>	<b>685,6</b>	<b>705,3</b>	<b>716,1</b>	<b>721,9</b>	<b>722,5</b>	<b>734,8</b>
Sin Ventas	135,4	136,3	126,8	126,2	128,1	110,8	127,8	139,1	144,1
<b>Total</b>	<b>788,7</b>	<b>796,0</b>	<b>800,5</b>	<b>811,8</b>	<b>833,4</b>	<b>826,9</b>	<b>849,7</b>	<b>861,6</b>	<b>878,9</b>

Fuente: SII 2008

### COMPARACIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS (EN MILES) SEGÚN ESTUDIOS ANTERIORES FUNDES PARA EL AÑO 2001 Y 2004

Estrato	Año 2001		Año 2004	
	Estudio Chile Emprende	Estudio Actual	Estudio Chile Emprende	Estudio Actual
Microempresa	567,9	565,5	571,5	587,4
Pequeña Empresa	87,2	99,2	112,7	110,3
Mediana Empresa	13,4	14,1	15,8	16,1
Gran Empresa	6,2	6,8	7,6	8,0
<b>Total antes s/v</b>	<b>674,6</b>	<b>685,6</b>	<b>707,6</b>	<b>721,9</b>
Sin Ventas	s/i	126,2	s/i	127,8
<b>Total</b>	<b>686,7</b>	<b>811,8</b>		<b>849,7</b>

Fuentes: SII para Chile Emprende 2005 y SII para Estudio Actual

#### Comparación con cifras PYME INE

La cifra SII 2006 = 138.919 contiene 120.863 pequeñas (87% sobre PYME) y 18.056 medianas.

La cifra INE 2006 = 83.347 contiene 72.034 pequeñas (86,4% sobre PYME) y 11.313 medianas.

La diferencia son 55.572 empresas.

La cifra SII contiene todos los sectores y la del INE excluye Agricultura, Pesca Extractiva, Servicios Financieros y Empresariales y Servicios Personales. Ello debiera explicar la diferencia, ya que ambas bases son de fuente SII.

## ANEXO B: RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS

### RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA) PRIMERA REGIÓN

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	9,04	8,65	7,89	8,59	10,02	10,61	11,78	12,11
Pequeña	3,88	3,43	3,83	4,51	5,28	6,48	6,98	7,28
Mediana	1,16	1,36	1,25	2,18	2,45	3,69	3,32	4,49
Grande	0,05	0,38	0,39	0,89	1,15	1,38	1,87	2,47

### RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA) SEGUNDA REGIÓN

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	9,36	9,51	9,69	10,45	11,60	12,25	12,78	12,72
Pequeña	7,52	7,40	8,73	8,73	9,71	10,49	11,46	11,27
Mediana	4,99	4,53	5,85	5,87	6,20	6,68	7,20	7,50
Grande	2,25	2,96	3,25	3,24	4,09	4,22	4,73	3,10

### RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA) TERCERA REGIÓN

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	7,99	7,25	7,64	7,80	9,31	11,95	13,15	13,44
Pequeña	6,15	6,64	6,74	7,92	7,67	9,55	11,08	11,05
Mediana	3,37	3,25	3,69	5,49	4,73	5,10	5,45	5,89
Grande	1,99	0,90	1,89	0,78	2,37	3,64	4,03	4,77

### RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA) CUARTA REGIÓN

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	0,00	7,51	7,00	7,22	8,14	8,98	9,33	9,60
Pequeña	5,71	5,93	6,21	6,34	6,36	7,47	7,93	7,84
Mediana	3,20	2,21	3,39	3,52	3,90	4,20	4,34	4,95
Grande	1,83	2,02	1,76	1,94	3,25	4,40	4,52	3,05

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
QUINTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	7,86	7,61	7,34	7,26	7,90	8,77	8,99	9,09
Pequeña	6,05	6,02	5,97	6,31	6,54	7,00	7,41	7,33
Mediana	3,63	3,50	3,56	4,15	3,89	4,00	3,66	4,16
Grande	2,35	1,99	2,60	2,21	2,18	2,37	2,43	2,37

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SEXTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	11,17	11,39	10,71	10,89	11,37	12,56	14,21	14,95
Pequeña	6,36	6,25	6,29	6,16	6,61	8,32	8,33	8,20
Mediana	3,03	2,65	2,94	2,54	2,93	3,73	3,67	3,34
Grande	1,19	2,10	1,83	1,76	1,95	1,85	2,10	1,81

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SÉPTIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	6,40	6,78	6,20	6,49	7,88	8,79	8,97	9,10
Pequeña	4,35	4,22	4,19	4,63	5,12	6,11	6,16	6,19
Mediana	2,44	2,04	2,38	2,28	2,64	3,48	2,94	3,76
Grande	2,08	2,49	2,17	2,31	2,70	2,61	2,80	2,73

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
OCTAVA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	7,34	7,10	6,53	7,16	8,15	8,57	9,11	9,17
Pequeña	5,84	5,77	5,83	6,22	6,95	7,75	8,05	7,90
Mediana	2,91	2,49	2,91	3,70	3,72	4,19	4,17	4,17
Grande	1,76	1,36	1,52	2,16	2,30	2,74	2,54	2,48

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
NOVENA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	6,76	6,53	6,49	6,50	7,88	9,17	10,25	10,35
Pequeña	4,98	5,24	5,58	5,95	6,49	7,67	8,02	7,88
Mediana	2,78	3,19	2,71	3,09	3,48	4,20	4,25	4,06
Grande	1,76	1,09	2,40	2,73	2,53	2,92	2,61	2,82

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
DÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	6,14	5,93	5,73	5,73	6,23	7,57	7,96	8,48
Pequeña	4,36	4,48	4,72	4,54	4,92	5,69	6,00	6,48
Mediana	1,48	2,29	2,06	2,31	2,35	3,00	3,36	3,48
Grande	1,77	1,63	1,49	1,16	1,39	1,67	1,76	1,88

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
UNDÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	8,63	8,80	7,73	7,44	9,25	9,71	10,26	11,66
Pequeña	6,91	5,84	5,54	5,41	6,90	7,48	6,67	7,32
Mediana	3,97	3,27	4,55	5,38	2,87	6,06	4,77	6,71
Grande	1,02	3,60	2,97	3,53	3,47	3,06	1,97	1,42

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
DUODÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	10,07	9,40	9,68	10,70	11,47	13,08	13,02	14,63
Pequeña	8,06	7,42	7,18	8,04	8,29	8,91	8,66	9,37
Mediana	3,86	2,88	3,11	5,33	4,52	4,17	4,44	5,24
Grande	1,89	2,14	2,74	3,17	2,77	3,85	2,52	3,40

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
REGIÓN METROPOLITANA**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	7,24	7,30	6,88	6,90	7,57	8,13	8,60	8,87
Pequeña	5,76	5,66	5,75	5,99	6,13	7,04	7,55	7,96
Mediana	2,74	2,73	3,02	3,10	3,14	3,81	4,15	4,42
Grande	1,39	1,42	1,60	1,94	1,66	2,29	2,31	2,58

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	9,92	14,30	12,52	12,67	13,21	14,15	14,16	15,82	13,34
Pequeña	1,81	2,28	2,66	2,93	3,49	4,53	4,35	4,24	3,29
Mediana	-1,39	-0,41	-2,03	0,97	1,72	2,26	1,61	1,03	0,47
Grande	-0,31	-1,91	-0,77	-3,04	0,93	0,95	-0,03	0,92	-0,41

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SERVICIOS AGRÍCOLAS**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	11,99	12,49	13,30	14,32	15,83	16,71	15,90	14,33	14,36
Pequeña	7,43	7,38	8,09	8,59	9,10	9,74	10,36	8,70	8,67
Mediana	2,42	2,66	2,05	2,95	3,25	4,05	2,64	2,78	2,85
Grande	1,34	1,90	1,75	1,82	1,66	1,83	1,64	1,07	1,63

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SILVICULTURA**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	9,87	10,50	8,15	8,78	10,68	11,05	11,70	11,01	10,22
Pequeña	6,58	6,85	6,64	6,94	7,54	8,20	8,89	7,17	7,35
Mediana	3,13	3,09	1,89	3,44	3,81	3,53	3,54	3,32	3,22
Grande	-0,62	0,22	0,83	1,28	1,00	1,05	0,98	0,76	0,69

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
PESCA**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	11,32	11,70	10,27	8,57	10,54	11,56	11,20	9,72	10,61
Pequeña	12,65	11,30	11,04	12,34	10,12	10,61	11,00	11,76	11,35
Mediana	-1,29	2,26	4,81	4,60	3,70	4,40	3,08	3,38	3,12
Grande	1,42	-0,10	-1,07	-3,17	-0,01	0,93	-1,59	1,26	-0,29

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
MINAS Y CANTERAS**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	-11,31	-6,61	0,40	0,26	4,38	6,55	10,41	9,13	1,65
Pequeña	1,80	1,71	2,01	3,58	5,91	6,97	8,48	8,51	4,87
Mediana	-6,46	0,50	-0,16	-0,28	4,57	5,56	5,06	6,22	1,88
Grande	-10,32	-3,92	-11,69	-4,45	-2,09	2,38	3,85	7,01	-2,40

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	6,41	5,48	5,22	5,39	5,73	6,71	6,99	7,23	6,15
Pequeña	4,98	4,59	4,56	4,30	4,56	5,11	5,27	5,07	4,81
Mediana	2,74	2,46	2,33	2,99	2,87	3,18	3,22	3,00	2,85
Grande	2,00	2,02	1,64	1,91	2,22	2,40	1,67	1,76	1,95

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
TEXTIL Y CUERO**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	7,78	7,14	6,89	7,29	8,30	9,28	10,42	11,24	8,54
Pequeña	5,65	4,75	4,68	4,77	5,74	6,21	6,54	7,33	5,71
Mediana	4,19	3,70	3,89	4,15	3,30	3,87	4,27	5,03	4,05
Grande	2,54	2,24	2,96	3,77	3,95	5,10	4,05	4,40	3,63

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
MADERA Y PAPEL**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	11,15	11,34	10,59	10,97	11,65	12,74	13,95	14,06	12,06
Pequeña	5,97	6,17	5,91	6,36	7,16	8,19	8,79	8,55	7,14
Mediana	2,94	3,30	3,38	3,41	4,70	5,70	5,46	5,02	4,24
Grande	2,24	1,76	2,24	2,34	2,04	4,28	2,64	3,41	2,62

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	8,37	7,58	7,63	7,00	8,35	9,08	9,28	10,47	8,47
Pequeña	4,26	4,72	5,63	5,09	6,10	6,81	7,60	7,52	5,97
Mediana	3,94	3,04	3,91	4,99	5,02	5,09	4,29	4,89	4,40
Grande	3,06	2,89	3,67	4,74	4,56	5,00	5,30	4,89	4,26

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
MÁQUINAS E INSTRUMENTOS**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	9,78	9,16	8,56	10,22	11,45	11,76	14,67	15,50	11,39
Pequeña	5,97	5,59	6,09	7,24	8,27	9,12	10,84	10,25	7,92
Mediana	2,75	3,47	3,65	4,29	5,43	6,16	6,58	6,67	4,88
Grande	2,60	1,83	4,08	4,55	3,45	4,21	5,00	6,03	3,97

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
OTRAS MANUFACTURAS**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	9,57	9,64	8,93	9,30	10,36	12,05	12,57	13,43	10,73
Pequeña	5,68	6,19	6,21	6,75	7,67	8,56	9,72	9,55	7,54
Mediana	4,49	4,12	4,86	4,98	5,41	5,97	7,17	6,93	5,49
Grande	2,00	1,23	1,93	3,78	2,91	4,82	4,13	6,34	3,39

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	8,94	7,81	7,28	6,00	6,70	6,86	6,34	6,91	7,11
Pequeña	2,65	1,87	2,65	3,40	2,75	4,00	3,70	3,82	3,11
Mediana	0,98	1,28	1,32	1,52	1,14	1,85	2,34	3,16	1,70
Grande	3,56	3,74	0,81	1,82	2,64	0,95	1,49	1,23	2,03

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
CONSTRUCCIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	12,33	11,52	12,06	13,27	14,26	15,76	17,22	17,42	14,23
Pequeña	6,70	6,65	7,32	7,82	8,55	10,36	11,17	10,98	8,69
Mediana	3,71	3,74	4,81	4,83	4,92	5,70	6,63	6,57	5,11
Grande	2,25	2,02	2,24	2,38	2,84	3,19	3,24	3,57	2,72

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
COMERCIO**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	6,76	6,18	5,67	5,82	6,66	7,38	7,81	7,97	6,78
Pequeña	4,98	4,83	4,87	5,05	5,45	6,21	6,56	6,59	5,57
Mediana	2,61	2,55	2,76	2,98	3,11	3,76	3,78	4,08	3,20
Grande	1,56	1,72	1,96	2,16	2,09	2,47	2,48	2,52	2,12

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
RESTAURANTES Y HOTELES**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	5,50	5,01	4,61	4,51	5,19	5,92	6,24	6,72	5,46
Pequeña	3,89	3,92	4,00	3,93	3,84	4,52	5,39	5,86	4,42
Mediana	2,83	2,96	3,10	3,11	3,63	5,02	5,20	4,44	3,79
Grande	0,41	-0,16	0,71	1,66	1,37	2,50	1,39	3,06	1,37

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	6,55	7,43	7,84	8,10	10,21	10,42	11,40	11,98	9,24
Pequeña	4,33	4,79	4,97	5,66	6,42	7,54	7,81	7,98	6,19
Mediana	2,93	2,98	3,64	3,82	4,13	4,12	4,11	4,14	3,73
Grande	0,78	0,31	0,98	1,08	1,27	1,57	1,82	1,69	1,19

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SERVICIOS FINANCIEROS**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	-10,23	-19,28	-15,58	-20,24	-17,90	-16,09	-3,88	0,00	-12,90
Pequeña	5,10	3,47	3,39	1,85	0,36	0,75	0,95	4,35	2,53
Mediana	0,57	0,53	0,36	0,09	-0,62	-0,15	0,05	0,95	0,22
Grande	0,19	0,46	0,53	0,47	-0,15	0,00	0,03	0,37	0,24

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SERVICIOS TÉCNICOS Y PROFESIONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	14,99	26,68	26,27	27,37	27,66	28,67	22,61	21,91	24,52
Pequeña	11,27	11,41	12,13	11,97	11,78	12,69	12,36	13,70	12,16
Mediana	4,43	4,53	4,76	4,69	3,72	4,44	5,19	5,22	4,62
Grande	2,20	1,68	2,62	2,88	1,95	2,68	3,28	3,72	2,63

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SERVICIOS ESTATALES, SOCIALES E INSTITUCIONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	18,36	23,33	25,15	26,84	27,62	28,03	26,91	27,48	25,47
Pequeña	13,61	14,74	14,92	15,70	14,37	16,01	15,83	17,71	15,36
Mediana	2,42	1,59	2,24	1,37	1,01	1,85	1,25	1,83	1,70
Grande	-0,08	-0,24	-0,13	0,51	0,08	0,08	0,24	0,20	0,08

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SERVICIOS DE DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	8,12	8,22	7,67	7,38	7,33	8,45	14,39	13,39	9,37
Pequeña	4,41	6,12	4,54	4,89	5,57	6,36	9,16	7,59	6,08
Mediana	3,23	3,86	4,47	4,79	2,96	3,46	1,07	1,13	3,12
Grande	0,01	-3,18	-0,32	-0,50	1,88	-0,51	-0,83	0,82	-0,33

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
SERVICIOS PERSONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	11,52	11,45	11,85	12,31	14,17	15,11	17,83	18,44	14,09
Pequeña	8,02	7,53	7,77	8,21	9,01	10,75	12,37	13,50	9,65
Mediana	5,80	5,92	5,01	5,83	6,70	7,20	7,40	8,19	6,51
Grande	9,16	4,17	5,31	8,50	4,09	6,64	6,10	6,64	6,33

**RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS SEGÚN ESTRATO (MEDIANA)  
OTRAS ACTIVIDADES**

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Promedio
Micro	15,63	20,87	21,72	22,81	25,75	29,06	24,81	26,44	23,39
Pequeña	7,08	7,64	7,19	7,62	8,01	8,49	8,19	8,19	7,80
Mediana	2,22	1,45	2,47	1,20	1,97	1,62	2,63	2,21	1,97
Grande	-0,48	0,18	0,11	0,13	0,16	0,62	1,42	1,27	0,43

**ANEXO C:  
INFORMACIÓN ESPECIAL SOBRE EMPRESAS INACTIVAS**

**ANTIGÜEDAD (AÑOS DE VIDA) DE LAS EMPRESAS INACTIVAS (AÑO 2006)**

Antigüedad	N° Empresas	Porcentaje
Menor a 2 años	21.408	15%
Entre 2 y 5 años	23.540	16%
Mayor a 5 años	88.513	61%
Sin inicio de actividades	10.667	7%
<b>Total país</b>	<b>144.128</b>	<b>100%</b>

Fuente: SII

**DEUDA TRIBUTARIA DE LAS EMPRESAS INACTIVAS**

Período de Inactividad	N° de Empresas	Porcentaje de empresas con deuda tributaria		
		Sin deuda	Deuda menor o igual a 5 millones de pesos	Deuda superior a 5 millones de pesos
Hasta 12 meses	33.231	77,72%	17,22%	5,07%
Entre 13-24 meses	18.529	78,62%	16,37%	5,01%
Entre 25-36 meses	11.333	80,18%	15,05%	4,76%
37 meses y más	43.440	86,05%	12,30%	1,66%
Sin clasificar	37.595	93,32%	6,34%	0,34%
<b>Total empresas inactivas</b>	<b>144.128</b>	<b>84,61%</b>	<b>12,62%</b>	<b>2,77%</b>

Fuente: SII

## ANEXO D: CLASIFICACIÓN DE LOS SUBSECTORES

### SUBSECTOR ALIMENTOS

<b>Producción, Procesamiento y Conservación de Alimentos</b>	
151110	Producción, procesamiento de carnes rojas y productos cárnicos
151120	Conservación de carnes rojas (frigoríficos)
151130	Producción, procesamiento y conservación de carnes de ave y otras carnes distintas a las rojas
151140	Elaboración de cecinas, embutidos y carnes en conserva
151210	Producción de harina de pescado
151221	Fabricación de productos enlatados de pescado y mariscos
151222	Elaboración de congelados de pescados y mariscos
151223	Elaboración de productos ahumados, salados, deshidratados y otros procesos similares
151230	Elaboración de productos a base de vegetales acuáticos
151300	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas
151410	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal
151420	Elaboración de aceites y grasas de origen animal, excepto las mantequillas
151430	Elaboración de aceites y grasas de origen marino
<b>Productos Lácteos</b>	
152010	Elaboración de leche, mantequilla, productos lácteos y derivados
152020	Elaboración de quesos
152030	Fabricación de postres a base de leche (helados, sorbetes y otros similares)
<b>Molinería y Almidones</b>	
153110	Elaboración de harinas de trigo
153120	Actividades de molienda de arroz
153190	Elaboración de otras molinerías y alimentos a base de cereales
153210	Elaboración de almidones y productos derivados del almidón
153220	Elaboración de glucosa y otros azúcares diferentes de la remolacha
153300	Elaboración de alimentos preparados para animales
<b>Otros Productos Alimenticios</b>	
154110	Fabricación de pan, productos de panadería y pastelería
154120	Fabricación de galletas
154200	Elaboración de azúcar de remolacha o caña
154310	Elaboración de cacao y chocolates
154320	Fabricación de productos de confitería
154400	Elaboración de macarrones, fideos, alucuzcuz y productos farináceos similares
154910	Elaboración de te, café, infusiones
154920	Elaboración de levaduras naturales o artificiales
154930	Elaboración de vinagres, mostazas, mayonesas y condimentos en general
154990	Elaboración de otros productos alimenticios no clasificados en otra parte

**SUBSECTOR TURISMO**

<b>Hospedería</b>	
551010	Hoteles
551020	Moteles
551030	Residenciales
551090	Otros tipos de hospedaje temporal como camping, albergues, posadas, refugios y similares
<b>Comidas y Bebidas Asociadas al Turismo</b>	
552010	Restaurantes
552020	Establecimientos de comida rápida (bares, fuentes de soda, gelaterías, pizzerías y similares)
552030	Casinos y clubes sociales
552040	Servicios de comida preparada en forma industrial
552050	Servicios de banquetes, bodas y otras celebraciones
552090	Servicios de otros establecimientos que expenden comidas y bebidas
<b>Transporte a Turistas</b>	
602220	Servicios de transporte a turistas
<b>Agencia de Viajes</b>	
630400	Agencias y organizadores de viajes; actividades de asistencia a turistas n.c.p.

**SUBSECTOR TRANSPORTE**

<b>Transporte Urbano de Pasajero</b>	
602110	Transporte urbano de pasajeros vía ferrocarril (incluye metro)
602120	Transporte urbano de pasajeros vía autobús (locomoción colectiva)
602140	Transporte urbano de pasajeros vía taxi colectivo
<b>Otros Transportes Regulares</b>	
602130	Transporte interurbano de pasajeros vía autobús
602150	Servicios de transporte escolar
602160	Servicios de transporte de trabajadores
602190	Otros tipos de transporte regular de pasajeros por vía terrestre Chp.
602210	Transportes por taxis libres y radio taxis
602220	Servicios de transporte a turistas
<b>Transporte no Regulares de Pasajeros</b>	
602230	Transporte de pasajeros en vehículos de tracción humana y animal
602290	Otros tipos de transporte no regular de pasajeros n.c.p.
<b>Transporte de Carga por Carretera</b>	
602300	Transporte de carga por carretera

**SUBSECTOR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN**

<b>Fabricación y Armado de Computadores y Hardware</b>	
300010	Fabricación y armado de computadores y hardware en general
<b>Comercio al por menor de Computadores, Software y Suministro</b>	
523930	Comercio al por menor de computadoras, softwares y suministros
<b>Telecomunicaciones</b>	
642010	Servicios de telefonía fija
642020	Servicios de telefonía móvil
642030	Portadores telefónicos (larga distancia nacional e internacional)
642040	Servicios de televisión no abierta
642050	Proveedores de internet
642061	Centros de llamados; incluye envío de fax
642062	Centros de acceso a internet
642090	Otros servicios de telecomunicaciones n.c.p.
<b>Servicios Informáticos</b>	
722000	Asesores y consultores en informática (software)
724000	Procesamiento de datos y actividades relacionadas con bases de datos
725000	Mantenimiento y reparación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
726000	Empresas de servicios integrales de informática

## ANEXO E: TASAS DE CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN

### TASA DE CREACIÓN PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,17	0,15	0,16	0,13	0,31	0,09	0,08
Micro	0,08	0,06	0,05	0,06	0,06	0,03	0,02
Pequeña	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
Mediana	0,00	0,02	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00
Grande	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

### TASA DE CREACIÓN SERVICIOS AGRÍCOLAS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,30	0,28	0,27	0,24	0,28	0,06	0,21
Micro	0,24	0,21	0,23	0,21	0,19	0,05	0,18
Pequeña	0,08	0,07	0,09	0,08	0,07	0,01	0,04
Mediana	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,00	0,03
Grande	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,00	0,00

### TASA DE CREACIÓN SILVICULTURA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,13	0,12	0,11	0,12	0,24	0,19	0,17
Micro	0,15	0,14	0,11	0,12	0,12	0,09	0,10
Pequeña	0,05	0,08	0,05	0,05	0,05	0,03	0,04
Mediana	0,03	0,02	0,03	0,01	0,02	0,00	0,02
Grande	0,00	0,03	0,03	0,01	0,00	0,01	0,02

### TASA DE CREACIÓN PESCA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,12	0,24	1,80	0,22	0,46	0,02	0,03
Micro	0,16	0,15	0,14	0,12	0,11	0,07	0,08
Pequeña	0,05	0,05	0,05	0,05	0,03	0,02	0,02
Mediana	0,02	0,00	0,03	0,02	0,06	0,02	0,02
Grande	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

### TASA DE CREACIÓN MINAS Y CANTERAS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,15	0,10	0,18	0,17	0,29	0,21	0,38
Micro	0,20	0,15	0,16	0,15	0,18	0,16	0,23
Pequeña	0,05	0,05	0,05	0,06	0,03	0,07	0,11
Mediana	0,04	0,02	0,03	0,03	0,04	0,04	0,05
Grande	0,00	0,04	0,00	0,00	0,01	0,03	0,01

### TASA DE CREACIÓN ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,15	0,12	0,12	0,11	0,14	0,08	0,13
Micro	0,18	0,14	0,21	0,18	0,18	0,06	0,14
Pequeña	0,04	0,03	0,04	0,03	0,04	0,02	0,02
Mediana	0,02	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01
Grande	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01

### TASA DE CREACIÓN TEXTIL Y CUERO

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,11	0,09	0,11	0,07	0,12	0,06	0,07
Micro	0,15	0,15	0,16	0,14	0,12	0,11	0,13
Pequeña	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Mediana	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02
Grande	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00

### TASA DE CREACIÓN MADERA Y PAPEL

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,12	0,09	0,13	0,09	0,16	0,12	0,11
Micro	0,13	0,12	0,11	0,10	0,11	0,14	0,15
Pequeña	0,03	0,04	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04
Mediana	0,02	0,02	0,02	0,00	0,00	0,01	0,01
Grande	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00

### TASA DE CREACIÓN QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,10	0,10	0,11	0,09	0,15	0,10	0,11
Micro	0,10	0,10	0,12	0,12	0,11	0,12	0,13
Pequeña	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,05	0,05
Mediana	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
Grande	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01

### TASA DE CREACIÓN MÁQUINAS E INSTRUMENTOS

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,15	0,12	0,13	0,11	0,18	0,18	0,16
Micro	0,15	0,14	0,17	0,14	0,14	0,19	0,24
Pequeña	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,06	0,07
Mediana	0,00	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
Grande	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

**TASA DE CREACIÓN OTRAS MANUFACTURAS**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,14	0,10	0,13	0,08	0,14	0,10	0,11
Micro	0,13	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11	0,12
Pequeña	0,03	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,04
Mediana	0,02	0,00	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01
Grande	0,02	0,01	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00

**TASA DE CREACIÓN ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,23	0,12	0,26	0,08	0,06	0,05	0,04
Micro	0,13	0,11	0,14	0,11	0,08	0,07	0,05
Pequeña	0,05	0,04	0,02	0,04	0,05	0,03	0,03
Mediana	0,00	0,00	0,02	0,04	0,00	0,00	0,00
Grande	0,02	0,03	0,01	0,02	0,03	0,01	0,03

**TASA DE CREACIÓN CONSTRUCCIÓN**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,17	0,14	0,15	0,14	0,21	0,13	0,14
Micro	0,21	0,18	0,19	0,17	0,16	0,16	0,17
Pequeña	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Mediana	0,02	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Grande	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,01

**TASA DE CREACIÓN COMERCIO**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,11	0,10	0,10	0,09	0,12	0,09	0,09
Micro	0,15	0,14	0,15	0,15	0,14	0,14	0,14
Pequeña	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,05	0,04
Mediana	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03
Grande	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

**TASA DE CREACIÓN RESTAURANTES Y HOTELES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,14	0,13	0,12	0,17	0,20	0,14
Micro	0,13	0,14	0,14	0,15	0,15	0,17	0,17
Pequeña	0,04	0,03	0,04	0,04	0,03	0,05	0,03
Mediana	0,02	0,01	0,00	0,01	0,02	0,02	0,02
Grande	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,03

**TASA DE CREACIÓN TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,11	0,08	0,17	0,09	0,10	0,11	0,13
Micro	0,12	0,13	0,11	0,10	0,10	0,12	0,12
Pequeña	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04
Mediana	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,03	0,02
Grande	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,02	0,01

**TASA DE CREACIÓN SERVICIOS FINANCIEROS**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,20	0,19	0,20	0,17	0,18	0,28	0,21
Micro	0,09	0,08	0,08	0,07	0,08	0,14	0,10
Pequeña	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
Mediana	0,04	0,03	0,03	0,04	0,06	0,05	0,05
Grande	0,05	0,03	0,02	0,02	0,03	0,04	0,04

**TASA DE CREACIÓN SERVICIOS TÉCNICOS Y PROFESIONALES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,19	0,21	0,26	0,18	0,23	0,19	0,19
Micro	0,19	0,14	0,22	0,14	0,14	0,17	0,17
Pequeña	0,05	0,04	0,10	0,05	0,04	0,06	0,05
Mediana	0,03	0,03	0,04	0,02	0,02	0,03	0,02
Grande	0,01	0,03	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02

**TASA DE CREACIÓN SERVICIOS ESTATALES, SOCIALES E INSTITUCIONALES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,35	0,37	0,47	0,26	0,31	0,28	0,22
Micro	0,18	0,16	0,38	0,15	0,13	0,16	0,14
Pequeña	0,04	0,04	0,14	0,03	0,03	0,03	0,03
Mediana	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01
Grande	0,02	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01

**TASA DE CREACIÓN SERVICIOS DE DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,14	0,19	0,13	0,20	0,20	0,27
Micro	0,16	0,16	0,15	0,13	0,14	0,14	0,25
Pequeña	0,04	0,04	0,05	0,05	0,04	0,03	0,06
Mediana	0,05	0,04	0,02	0,00	0,02	0,03	0,05
Grande	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

**TASA DE CREACIÓN SERVICIOS PERSONALES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,20	0,19	0,15	0,18	0,39	0,20
Micro	0,21	0,20	0,20	0,19	0,19	0,28	0,20
Pequeña	0,09	0,07	0,08	0,08	0,07	0,10	0,06
Mediana	0,06	0,02	0,04	0,04	0,03	0,03	0,01
Grande	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,01

**TASA DE CREACIÓN OTRAS ACTIVIDADES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,24	0,29	0,52	0,22	0,33	0,28	0,20
Micro	0,23	0,19	0,22	0,20	0,20	0,24	0,17
Pequeña	0,06	0,07	0,08	0,06	0,06	0,09	0,04
Mediana	0,06	0,02	0,01	0,04	0,03	0,03	0,02
Grande	0,00	0,02	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,12	0,12	0,17	0,24	0,19	0,12	0,19
Micro	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Pequeña	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Mediana	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01
Grande	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN SERVICIOS AGRÍCOLAS**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,23	0,25	0,28	0,32	0,28	0,24	0,31
Micro	0,08	0,10	0,11	0,12	0,12	0,13	0,18
Pequeña	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,04
Mediana	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Grande	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN SILVICULTURA**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,14	0,14	0,25	0,30	0,22	0,18	0,24
Micro	0,07	0,09	0,10	0,10	0,10	0,11	0,10
Pequeña	0,02	0,02	0,03	0,02	0,02	0,02	0,03
Mediana	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
Grande	0,00	0,01	0,00	0,01	0,03	0,00	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN PESCA**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,12	0,14	0,16	0,23	0,26	0,29	0,35
Micro	0,07	0,06	0,06	0,07	0,08	0,07	0,08
Pequeña	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01
Mediana	0,01	0,01	0,05	0,00	0,02	0,02	0,00
Grande	0,00	0,03	0,04	0,00	0,01	0,01	0,02

**TASA DE DESTRUCCIÓN MINAS Y CANTERAS**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,15	0,15	0,19	0,27	0,14	0,13	0,20
Micro	0,10	0,11	0,13	0,10	0,11	0,12	0,11
Pequeña	0,01	0,02	0,03	0,02	0,03	0,02	0,03
Mediana	0,02	0,01	0,03	0,04	0,02	0,00	0,00
Grande	0,00	0,02	0,02	0,05	0,01	0,01	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,24	0,23	0,37	0,44	0,32	0,27	0,33
Micro	0,08	0,10	0,12	0,12	0,13	0,13	0,16
Pequeña	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Mediana	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
Grande	0,02	0,04	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN TEXTIL Y CUERO**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,19	0,32	0,43	0,29	0,23	0,31
Micro	0,08	0,09	0,11	0,12	0,12	0,12	0,13
Pequeña	0,01	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02
Mediana	0,00	0,02	0,01	0,02	0,00	0,01	0,00
Grande	0,01	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN MADERA Y PAPEL**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,20	0,16	0,28	0,36	0,26	0,22	0,27
Micro	0,07	0,08	0,09	0,09	0,10	0,10	0,09
Pequeña	0,01	0,02	0,03	0,02	0,02	0,01	0,02
Mediana	0,00	0,00	0,02	0,02	0,00	0,01	0,01
Grande	0,01	0,03	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,15	0,17	0,25	0,32	0,21	0,16	0,26
Micro	0,08	0,08	0,10	0,09	0,11	0,11	0,11
Pequeña	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01
Mediana	0,00	0,01	0,02	0,01	0,00	0,01	0,01
Grande	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN MÁQUINAS E INSTRUMENTOS**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,18	0,29	0,35	0,27	0,22	0,27
Micro	0,07	0,08	0,09	0,10	0,11	0,11	0,11
Pequeña	0,01	0,02	0,02	0,03	0,02	0,02	0,02
Mediana	0,00	0,01	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01
Grande	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN OTRAS MANUFACTURAS**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,16	0,19	0,28	0,39	0,24	0,23	0,31
Micro	0,07	0,08	0,10	0,10	0,11	0,11	0,10
Pequeña	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Mediana	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Grande	0,00	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,04	0,04	0,06	0,06	0,04	0,05	0,06
Micro	0,04	0,05	0,06	0,06	0,06	0,08	0,08
Pequeña	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
Mediana	0,01	0,03	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00
Grande	0,00	0,03	0,02	0,05	0,02	0,05	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN CONSTRUCCIÓN**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,18	0,28	0,35	0,24	0,22	0,29
Micro	0,10	0,10	0,12	0,13	0,14	0,14	0,13
Pequeña	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02
Mediana	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Grande	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN COMERCIO**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,20	0,20	0,33	0,39	0,26	0,23	0,29
Micro	0,09	0,10	0,11	0,11	0,12	0,13	0,12
Pequeña	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Mediana	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Grande	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN RESTAURANTES Y HOTELES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,24	0,25	0,40	0,46	0,31	0,26	0,31
Micro	0,09	0,09	0,11	0,12	0,12	0,13	0,12
Pequeña	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02
Mediana	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,02	0,00
Grande	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,18	0,21	0,25	0,22	0,21	0,22
Micro	0,09	0,09	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11
Pequeña	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01
Mediana	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Grande	0,02	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN SERVICIOS FINANCIEROS**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,09	0,08	0,11	0,11	0,09	0,09	0,13
Micro	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,07
Pequeña	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Mediana	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02
Grande	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN SERVICIOS TÉCNICOS Y PROFESIONALES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,18	0,20	0,24	0,28	0,22	0,22	0,25
Micro	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10	0,11	0,12
Pequeña	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02
Mediana	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Grande	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01

**TASA DE DESTRUCCIÓN SERVICIOS ESTATALES,  
SOCIALES E INSTITUCIONALES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,27	0,29	0,31	0,28	0,27	0,29	0,29
Micro	0,06	0,06	0,05	0,07	0,07	0,08	0,09
Pequeña	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Mediana	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Grande	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN SERVICIOS DE DIVERSIÓN  
Y ESPARCIMIENTO**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,22	0,24	0,33	0,37	0,27	0,25	0,26
Micro	0,09	0,10	0,11	0,13	0,13	0,13	0,14
Pequeña	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,02	0,01
Mediana	0,00	0,02	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Grande	0,04	0,02	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00

**TASA DE DESTRUCCIÓN SERVICIOS  
PERSONALES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,22	0,22	0,29	0,35	0,23	0,25	0,31
Micro	0,13	0,12	0,14	0,14	0,14	0,13	0,13
Pequeña	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,01
Mediana	0,01	0,01	0,00	0,02	0,00	0,01	0,01
Grande	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03

**TASA DE DESTRUCCIÓN OTRAS  
ACTIVIDADES**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Sin Ventas	0,28	0,28	0,33	0,35	0,28	0,29	0,30
Micro	0,18	0,18	0,19	0,18	0,19	0,22	0,19
Pequeña	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03
Mediana	0,01	0,02	0,00	0,01	0,02	0,02	0,03
Grande	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00

**ANEXO F: MATRICES DE TRANSICIÓN REGIONALES Y SECTORIALES**

**MATRIZ DE TRANSICIÓN PRIMERA REGIÓN**

	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Inactiva	12,58	13,14	1,94	0,36	0,18	71,80
Micro	3,82	37,75	3,25	0,12	0,06	54,99
Pequeña	5,69	17,89	33,35	4,71	0,86	37,50
Mediana	9,03	7,13	16,39	24,70	10,45	32,30
Grande	8,76	5,15	4,64	15,46	44,85	21,13
Nace	11,12	77,37	9,20	1,67	0,63	0,00
<b>Total</b>	<b>7,47</b>	<b>49,39</b>	<b>7,20</b>	<b>1,29</b>	<b>0,64</b>	<b>34,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SEGUNDA REGIÓN**

	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Inactiva	16,55	13,13	1,47	0,07	0,12	68,65
Micro	4,52	35,40	4,31	0,23	0,06	55,49
Pequeña	5,22	18,03	37,35	5,18	0,71	33,50
Mediana	6,49	7,14	17,86	27,60	17,53	23,38
Grande	1,05	3,16	9,47	10,53	62,11	13,68
Nace	12,38	74,40	11,92	1,10	0,20	0,00
<b>Total</b>	<b>8,81</b>	<b>45,98</b>	<b>9,17</b>	<b>1,12</b>	<b>0,46</b>	<b>34,46</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN TERCERA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	17,98	11,64	1,52	0,26	0,03	68,56
Micro	5,98	40,56	5,06	0,10	0,03	48,27
Pequeña	6,12	19,21	41,69	5,43	0,69	26,87
Mediana	8,41	10,28	18,69	35,51	14,02	13,08
Grande	3,03	3,03	12,12	15,15	57,58	9,09
Nace	18,21	71,73	8,94	0,93	0,19	0,00
<b>Total</b>	<b>11,98</b>	<b>45,40</b>	<b>8,01</b>	<b>0,92</b>	<b>0,29</b>	<b>33,41</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN CUARTA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	20,66	12,65	1,43	0,12	0,02	65,12
Micro	5,06	45,50	3,78	0,11	0,02	45,53
Pequeña	5,71	18,87	40,86	5,52	0,33	28,70
Mediana	9,68	7,53	14,34	32,97	13,26	22,22
Grande	2,38	2,38	7,14	15,48	63,10	9,52
Nace	15,52	74,22	9,21	0,88	0,17	0,00
<b>Total</b>	<b>10,42</b>	<b>50,42</b>	<b>7,63</b>	<b>0,91</b>	<b>0,28</b>	<b>30,33</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN QUINTA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	17,54	15,03	1,46	0,18	0,04	65,75
Micro	6,05	41,96	4,01	0,12	0,03	47,83
Pequeña	6,51	21,61	40,99	4,27	0,24	26,37
Mediana	6,97	8,05	17,27	38,52	12,88	16,31
Grande	1,86	4,83	4,83	13,01	68,77	6,69
Nace	17,29	72,40	9,36	0,77	0,18	0,00
<b>Total</b>	<b>11,48</b>	<b>48,19</b>	<b>8,32</b>	<b>0,95</b>	<b>0,33</b>	<b>30,73</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SEXTA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	18,19	19,36	2,04	0,20	0,06	60,15
Micro	5,34	49,03	4,50	0,12	0,02	40,99
Pequeña	5,69	20,27	46,15	4,77	0,51	22,61
Mediana	5,19	8,05	16,88	43,38	14,29	12,21
Grande	4,20	0,00	9,24	14,29	65,55	6,72
Nace	16,32	73,25	9,38	0,82	0,23	0,00
<b>Total</b>	<b>10,57</b>	<b>52,52</b>	<b>8,65</b>	<b>0,96</b>	<b>0,34</b>	<b>26,97</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SÉPTIMA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	20,41	16,21	1,41	0,11	0,06	61,79
Micro	6,57	51,46	3,68	0,07	0,00	38,21
Pequeña	7,47	21,26	44,61	4,30	0,43	21,92
Mediana	5,39	7,96	15,93	38,17	14,99	17,56
Grande	3,33	5,83	7,50	5,83	65,83	11,67
Nace	17,93	73,16	8,00	0,74	0,17	0,00
<b>Total</b>	<b>11,96</b>	<b>53,77</b>	<b>7,25</b>	<b>0,74</b>	<b>0,26</b>	<b>26,02</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN OCTAVA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	19,41	14,05	1,44	0,19	0,09	64,82
Micro	5,73	44,89	3,82	0,11	0,01	45,44
Pequeña	6,22	19,63	42,30	4,95	0,49	26,41
Mediana	6,95	7,06	16,36	35,83	15,40	18,40
Grande	3,75	2,73	4,10	8,87	63,82	16,72
Nace	15,92	72,58	10,12	1,10	0,28	0,00
<b>Total</b>	<b>10,80</b>	<b>49,56</b>	<b>8,46</b>	<b>1,07</b>	<b>0,40</b>	<b>29,70</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN NOVENA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	16,89	14,99	1,20	0,15	0,11	66,67
Micro	6,98	44,51	3,68	0,08	0,03	44,72
Pequeña	6,50	20,40	42,88	4,06	0,36	25,79
Mediana	6,09	9,28	19,13	35,94	12,46	17,10
Grande	4,26	10,64	11,70	5,32	48,94	19,15
Nace	16,32	74,77	8,14	0,61	0,17	0,00
<b>Total</b>	<b>11,27</b>	<b>50,75</b>	<b>7,42</b>	<b>0,71</b>	<b>0,25</b>	<b>29,60</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN DÉCIMA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	15,04	15,58	1,91	0,16	0,10	67,21
Micro	6,42	45,52	5,09	0,14	0,03	42,80
Pequeña	6,66	19,30	44,02	5,50	0,51	24,01
Mediana	8,17	9,13	15,40	34,79	16,16	16,35
Grande	3,74	5,14	5,61	9,35	64,49	11,68
Nace	17,20	71,46	10,02	0,99	0,33	0,00
<b>Total</b>	<b>11,28</b>	<b>50,12</b>	<b>9,21</b>	<b>1,05</b>	<b>0,44</b>	<b>27,91</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN UNDÉCIMA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	15,20	13,16	1,07	0,00	0,10	70,47
Micro	5,51	44,70	4,42	0,10	0,00	45,27
Pequeña	5,13	21,58	48,72	4,49	0,00	20,09
Mediana	2,17	15,22	28,26	28,26	15,22	10,87
Grande	0,00	13,33	6,67	0,00	80,00	0,00
Nace	15,39	75,86	7,70	0,74	0,31	0,00
<b>Total</b>	<b>10,32</b>	<b>51,20</b>	<b>7,78</b>	<b>0,72</b>	<b>0,35</b>	<b>29,64</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN DUODÉCIMA REGIÓN**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	13,15	11,98	1,29	0,35	0,06	73,17
Micro	6,31	39,91	4,17	0,14	0,03	49,45
Pequeña	7,54	21,98	41,69	4,09	0,45	24,25
Mediana	11,98	8,38	18,56	35,33	14,37	11,38
Grande	6,00	0,00	8,00	12,00	70,00	4,00
Nace	18,14	70,93	9,50	1,03	0,40	0,00
<b>Total</b>	<b>11,54</b>	<b>46,23</b>	<b>8,71</b>	<b>1,21</b>	<b>0,59</b>	<b>31,72</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN REGIÓN METROPOLITANA**

	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Inactiva	16,46	13,39	2,32	0,42	0,25	67,16
Micro	6,93	37,53	5,14	0,28	0,09	50,03
Pequeña	7,88	19,04	38,79	5,82	1,00	27,48
Mediana	7,50	7,33	15,66	33,34	15,75	20,42
Grande	5,18	4,65	5,44	9,13	59,11	16,48
Nace	17,92	64,58	14,53	2,07	0,90	0,00
<b>Total</b>	<b>12,20</b>	<b>42,40</b>	<b>11,63</b>	<b>2,09</b>	<b>1,27</b>	<b>30,40</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

<b>En t+7</b>	<b>Inactiva</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>	<b>Total</b>
<b>En t</b>							
Inactiva	23,47	18,85	2,10	0,17	0,05	55,36	<b>100,00</b>
Micro	9,73	59,31	4,98	0,08	0,01	25,89	<b>100,00</b>
Pequeña	6,54	22,02	54,94	3,98	0,23	12,29	<b>100,00</b>
Mediana	5,39	9,33	21,57	43,00	13,85	6,85	<b>100,00</b>
Grande	2,37	3,55	10,06	15,38	62,13	6,51	<b>100,00</b>
Nace	23,64	67,65	7,98	0,59	0,14	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>14,29</b>	<b>53,24</b>	<b>9,30</b>	<b>0,80</b>	<b>0,25</b>	<b>22,13</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SERVICIOS AGRÍCOLAS**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	14,84	11,98	3,16	0,49	0,06	69,46	100,00
Micro	8,88	33,77	8,42	0,53	0,04	48,36	100,00
Pequeña	8,59	18,62	36,63	7,61	1,19	27,35	100,00
Mediana	11,11	6,23	14,36	34,69	18,43	15,18	100,00
Grande	5,76	3,60	5,76	10,07	65,47	9,35	100,00
Nace	22,68	59,65	16,01	1,26	0,40	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>12,48</b>	<b>32,55</b>	<b>12,97</b>	<b>2,31</b>	<b>1,05</b>	<b>38,64</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SILVICULTURA**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	18,72	14,98	3,47	0,28	0,42	62,14	100,00
Micro	9,00	41,92	9,70	0,41	0,13	38,84	100,00
Pequeña	6,95	23,57	34,65	6,48	1,22	27,14	100,00
Mediana	7,36	7,98	23,31	31,29	14,11	15,95	100,00
Grande	2,94	5,88	5,88	11,76	58,82	14,71	100,00
Nace	20,98	56,16	19,10	3,03	0,73	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>13,55</b>	<b>40,65</b>	<b>15,94</b>	<b>2,85</b>	<b>1,31</b>	<b>25,69</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN PESCA**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	35,40	9,11	3,00	0,41	0,52	51,55	100,00
Micro	10,35	41,48	11,77	0,77	0,19	35,43	100,00
Pequeña	10,49	17,94	38,75	7,95	0,85	24,03	100,00
Mediana	16,07	8,93	15,18	25,00	16,96	17,86	100,00
Grande	6,32	2,11	9,47	9,47	55,79	16,84	100,00
Nace	44,45	38,86	14,40	1,57	0,72	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>28,50</b>	<b>30,96</b>	<b>14,20</b>	<b>2,43</b>	<b>1,82</b>	<b>22,09</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN MINAS Y CANTERAS**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	29,09	16,38	6,90	1,51	2,16	43,97	100,00
Micro	10,78	43,19	17,41	0,90	0,54	27,17	100,00
Pequeña	8,82	19,30	39,93	12,31	1,50	18,14	100,00
Mediana	7,09	8,66	12,60	32,28	25,98	13,39	100,00
Grande	6,09	4,35	7,83	7,83	61,74	12,17	100,00
Nace	25,44	49,92	19,08	3,68	1,88	0,00	100,00
<b>Total</b>	<b>18,64</b>	<b>39,75</b>	<b>19,44</b>	<b>4,35</b>	<b>3,27</b>	<b>14,54</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	10,75	15,23	4,17	0,13	0,38	69,34	<b>100,00</b>
Micro	3,75	45,93	5,49	0,16	0,04	44,64	<b>100,00</b>
Pequeña	5,26	16,91	48,38	3,64	0,27	25,54	<b>100,00</b>
Mediana	6,89	7,64	18,44	36,31	13,04	17,69	<b>100,00</b>
Grande	2,79	2,23	3,07	8,94	68,44	14,53	<b>100,00</b>
Nace	8,81	72,01	16,32	1,80	1,06	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>5,76</b>	<b>46,16</b>	<b>14,53</b>	<b>1,86</b>	<b>1,44</b>	<b>30,25</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN TEXTIL Y CUERO**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	16,22	13,02	1,49	0,28	0,11	68,89	<b>100,00</b>
Micro	6,10	46,43	4,33	0,12	0,01	43,01	<b>100,00</b>
Pequeña	8,18	21,29	36,60	3,17	0,23	30,53	<b>100,00</b>
Mediana	6,94	5,91	16,71	38,56	10,54	21,34	<b>100,00</b>
Grande	5,63	3,13	4,38	10,63	61,88	14,37	<b>100,00</b>
Nace	10,23	79,26	9,50	0,86	0,15	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>8,69</b>	<b>50,41</b>	<b>9,68</b>	<b>1,59</b>	<b>0,82</b>	<b>28,82</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN MADERA Y PAPEL**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	22,57	14,56	2,03	0,45	0,23	60,16	<b>100,00</b>
Micro	6,01	50,95	5,92	0,33	0,09	36,70	<b>100,00</b>
Pequeña	6,00	19,26	44,35	6,24	1,07	23,07	<b>100,00</b>
Mediana	5,76	5,08	11,86	41,36	17,29	18,64	<b>100,00</b>
Grande	5,32	2,13	4,26	6,38	72,34	9,57	<b>100,00</b>
Nace	10,46	71,09	15,63	2,26	0,56	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>8,63</b>	<b>51,17</b>	<b>13,72</b>	<b>2,61</b>	<b>1,63</b>	<b>22,25</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	25,54	9,96	2,17	1,09	0,72	60,51	<b>100,00</b>
Micro	6,70	45,57	8,87	0,75	0,22	37,90	<b>100,00</b>
Pequeña	6,88	14,37	44,69	11,76	1,31	20,99	<b>100,00</b>
Mediana	5,36	5,05	13,56	40,69	24,92	10,41	<b>100,00</b>
Grande	2,45	2,45	1,84	6,13	74,54	12,58	<b>100,00</b>
Nace	12,24	56,93	23,88	4,50	2,46	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>9,59</b>	<b>37,50</b>	<b>18,49</b>	<b>5,67</b>	<b>5,58</b>	<b>23,17</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN MÁQUINAS E INSTRUMENTOS**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	23,47	19,32	4,69	0,22	0,33	51,97	<b>100,00</b>
Micro	6,85	50,16	9,73	0,38	0,05	32,83	<b>100,00</b>
Pequeña	6,97	18,82	42,63	9,76	0,50	21,31	<b>100,00</b>
Mediana	6,30	7,45	9,17	41,83	22,92	12,32	<b>100,00</b>
Grande	4,42	2,76	3,31	6,63	71,27	11,60	<b>100,00</b>
Nace	9,41	69,72	18,03	2,28	0,56	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>8,85</b>	<b>52,09</b>	<b>16,90</b>	<b>3,22</b>	<b>1,56</b>	<b>17,39</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN OTRAS MANUFACTURAS**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	18,60	15,40	2,10	0,50	0,30	63,10	<b>100,00</b>
Micro	5,68	47,03	6,95	0,24	0,06	40,05	<b>100,00</b>
Pequeña	6,73	17,84	39,86	6,39	0,83	28,35	<b>100,00</b>
Mediana	5,59	5,94	15,03	37,41	18,18	17,83	<b>100,00</b>
Grande	1,71	2,56	2,56	5,13	72,65	15,38	<b>100,00</b>
Nace	9,93	70,46	16,94	2,15	0,52	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>8,09</b>	<b>49,19</b>	<b>13,99</b>	<b>2,31</b>	<b>1,17</b>	<b>25,25</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	66,48	13,52	2,54	0,42	0,56	16,48	<b>100,00</b>
Micro	16,98	49,72	9,46	0,56	0,37	22,91	<b>100,00</b>
Pequeña	6,00	18,67	51,00	5,33	2,00	17,00	<b>100,00</b>
Mediana	3,61	1,20	14,46	31,33	37,35	12,05	<b>100,00</b>
Grande	1,00	0,00	1,00	2,00	70,00	26,00	<b>100,00</b>
Nace	47,21	37,96	10,21	1,99	2,63	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>36,00</b>	<b>33,05</b>	<b>11,74</b>	<b>2,21</b>	<b>4,20</b>	<b>12,79</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN CONSTRUCCIÓN**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	16,69	13,80	4,58	1,05	0,64	63,24	<b>100,00</b>
Micro	8,89	32,87	8,73	0,49	0,12	48,90	<b>100,00</b>
Pequeña	10,18	19,06	30,29	6,94	1,19	32,35	<b>100,00</b>
Mediana	9,89	11,41	12,70	24,41	18,48	23,12	<b>100,00</b>
Grande	8,59	6,90	8,59	10,27	49,16	16,50	<b>100,00</b>
Nace	14,80	62,76	19,23	2,33	0,87	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>12,12</b>	<b>42,64</b>	<b>15,35</b>	<b>2,49</b>	<b>1,30</b>	<b>26,10</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN COMERCIO**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	17,41	11,93	1,54	0,25	0,11	68,76	<b>100,00</b>
Micro	3,93	43,99	3,06	0,10	0,02	48,89	<b>100,00</b>
Pequeña	5,93	19,30	37,76	4,66	0,55	31,80	<b>100,00</b>
Mediana	7,05	7,16	15,84	32,86	13,71	23,37	<b>100,00</b>
Grande	4,85	4,85	5,11	8,96	61,07	15,16	<b>100,00</b>
Nace	9,36	79,69	9,21	1,30	0,44	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>7,05</b>	<b>52,98</b>	<b>7,60</b>	<b>1,20</b>	<b>0,60</b>	<b>30,57</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN RESTAURANTES Y HOTELES**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	7,50	13,59	2,50	0,20	0,16	76,04	<b>100,00</b>
Micro	3,21	42,22	2,84	0,05	0,02	51,67	<b>100,00</b>
Pequeña	5,57	17,00	40,93	3,08	0,03	33,38	<b>100,00</b>
Mediana	5,38	2,87	17,92	48,75	6,81	18,28	<b>100,00</b>
Grande	2,94	0,00	8,82	8,82	58,82	20,59	<b>100,00</b>
Nace	8,62	80,76	9,83	0,66	0,13	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>5,70</b>	<b>53,92</b>	<b>8,14</b>	<b>0,78</b>	<b>0,19</b>	<b>31,27</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	16,94	15,98	0,69	0,07	0,05	66,27	<b>100,00</b>
Micro	8,53	31,93	3,51	0,08	0,02	55,93	<b>100,00</b>
Pequeña	7,33	23,21	35,14	4,35	0,44	29,52	<b>100,00</b>
Mediana	7,34	7,09	14,05	34,30	16,08	21,14	<b>100,00</b>
Grande	3,93	1,97	6,56	7,54	68,85	11,15	<b>100,00</b>
Nace	20,94	68,75	9,10	0,91	0,30	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>13,52</b>	<b>39,12</b>	<b>6,40</b>	<b>0,74</b>	<b>0,35</b>	<b>39,88</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SERVICIOS FINANCIEROS**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	35,19	23,52	6,35	1,40	1,02	32,52	<b>100,00</b>
Micro	18,12	47,69	15,20	1,69	0,77	16,52	<b>100,00</b>
Pequeña	9,05	24,44	45,57	8,47	2,74	9,73	<b>100,00</b>
Mediana	8,89	10,78	24,00	23,67	17,56	15,11	<b>100,00</b>
Grande	5,51	5,65	7,85	14,19	47,38	19,42	<b>100,00</b>
Nace	36,81	40,44	16,85	3,31	2,58	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>27,05</b>	<b>36,31</b>	<b>18,59</b>	<b>4,03</b>	<b>3,23</b>	<b>10,79</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SERVICIOS TÉCNICOS Y PROFESIONALES**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	11,83	18,17	2,05	0,25	0,04	67,67	<b>100,00</b>
Micro	8,73	32,71	5,72	0,32	0,08	52,45	<b>100,00</b>
Pequeña	8,44	18,81	40,84	5,17	1,02	25,72	<b>100,00</b>
Mediana	7,47	7,82	18,22	32,09	11,38	23,02	<b>100,00</b>
Grande	6,03	9,28	6,50	11,14	41,53	25,52	<b>100,00</b>
Nace	21,25	62,58	13,83	1,72	0,62	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>15,15</b>	<b>43,03</b>	<b>11,59</b>	<b>1,69</b>	<b>0,68</b>	<b>27,86</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SERVICIOS ESTATALES, SOCIALES E INSTITUCIONALES**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	13,78	12,77	4,35	0,62	0,24	68,24	<b>100,00</b>
Micro	9,43	41,13	11,80	0,41	0,20	37,03	<b>100,00</b>
Pequeña	8,10	15,55	54,64	6,28	0,61	14,83	<b>100,00</b>
Mediana	6,41	4,06	8,33	58,12	14,32	8,76	<b>100,00</b>
Grande	1,97	4,61	2,63	8,55	75,00	7,24	<b>100,00</b>
Nace	25,16	52,84	20,48	1,27	0,26	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>17,66</b>	<b>38,74</b>	<b>20,51</b>	<b>2,61</b>	<b>0,91</b>	<b>19,57</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SERVICIOS DE DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	8,96	6,59	1,37	0,00	0,00	83,08	<b>100,00</b>
Micro	4,10	22,11	1,81	0,05	0,02	71,90	<b>100,00</b>
Pequeña	7,53	15,87	29,33	2,24	0,64	44,39	<b>100,00</b>
Mediana	8,24	5,88	17,65	31,76	9,41	27,06	<b>100,00</b>
Grande	0,00	7,14	7,14	14,29	50,00	21,43	<b>100,00</b>
Nace	18,42	72,07	8,34	0,98	0,19	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>9,89</b>	<b>37,80</b>	<b>6,19</b>	<b>0,88</b>	<b>0,37</b>	<b>44,87</b>	<b>100,00</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN SERVICIOS PERSONALES**

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	11,71	5,56	0,97	0,60	0,00	81,16	<b>100,00</b>
Micro	6,14	20,96	3,88	0,19	0,00	68,82	<b>100,00</b>
Pequeña	9,22	13,13	29,05	3,49	0,42	44,69	<b>100,00</b>
Mediana	6,32	4,21	18,95	26,32	12,63	31,58	<b>100,00</b>
Grande	0,00	0,00	5,56	11,11	61,11	22,22	<b>100,00</b>
Nace	19,92	59,09	18,68	1,96	0,35	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>14,63</b>	<b>40,93</b>	<b>13,88</b>	<b>1,69</b>	<b>0,43</b>	<b>28,45</b>	<b>100,00</b>

## MATRIZ DE TRANSICIÓN OTRAS ACTIVIDADES

En t+7	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Muere	Total
<b>En t</b>							
Inactiva	11,38	4,80	0,13	0,01	0,01	83,66	<b>100,00</b>
Micro	2,51	17,79	1,04	0,02	0,01	78,63	<b>100,00</b>
Pequeña	5,92	11,66	23,86	2,96	0,27	55,34	<b>100,00</b>
Mediana	5,43	4,35	17,39	30,43	8,70	33,70	<b>100,00</b>
Grande	9,68	3,23	3,23	16,13	58,06	9,68	<b>100,00</b>
Nace	44,33	50,79	4,47	0,33	0,08	0,00	<b>100,00</b>
<b>Total</b>	<b>22,05</b>	<b>28,28</b>	<b>2,70</b>	<b>0,25</b>	<b>0,09</b>	<b>46,63</b>	<b>100,00</b>

**ANEXO G:**  
**MATRICES DE TRANSICIÓN 1999-2002 Y 2003-2006**

## MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	41,80	22,25	1,56	0,10	0,02	34,26
Microempresa	5,65	76,60	3,69	0,05	0,01	14,01
Pequeña	2,01	22,00	68,11	3,09	0,07	4,73
Mediana	1,78	4,00	21,63	58,81	10,37	3,41
Grande	1,23	2,45	5,52	15,95	74,23	0,61
Nace	24,10	70,56	4,89	0,41	0,05	0,00
<b>Total</b>	<b>12,77</b>	<b>63,31</b>	<b>9,22</b>	<b>0,79</b>	<b>0,21</b>	<b>13,68</b>

## MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 SERVICIOS AGRÍCOLAS

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	32,94	18,79	2,94	0,62	0,03	44,69
Microempresa	8,65	59,97	8,38	0,25	0,01	22,73
Pequeña	4,88	24,87	55,45	6,21	0,56	8,03
Mediana	2,47	6,73	22,65	51,35	12,56	4,26
Grande	1,14	4,00	6,29	14,29	72,57	1,71
Nace	18,80	66,58	13,29	1,07	0,25	0,00
<b>Total</b>	<b>14,49</b>	<b>51,50</b>	<b>14,79</b>	<b>2,13</b>	<b>0,79</b>	<b>16,30</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 SILVICULTURA**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	34,65	19,43	2,85	0,41	0,27	42,39
Microempresa	7,92	60,93	8,66	0,28	0,09	22,12
Pequeña	2,82	29,48	51,68	5,28	0,27	10,46
Mediana	0,00	7,27	21,82	54,55	10,30	6,06
Grande	0,00	6,15	10,77	13,85	67,69	1,54
Nace	12,63	66,01	18,91	1,91	0,55	0,00
<b>Total</b>	<b>10,75</b>	<b>50,57</b>	<b>17,58</b>	<b>2,91</b>	<b>1,14</b>	<b>17,05</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 PESCA**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	56,33	9,34	2,07	0,31	0,21	31,74
Microempresa	8,04	59,56	12,15	0,56	0,06	19,63
Pequeña	3,14	24,75	56,27	6,11	0,33	9,41
Mediana	4,10	9,02	19,67	43,44	13,93	9,84
Grande	1,09	1,09	4,35	10,87	72,83	9,78
Nace	68,56	23,81	6,49	0,77	0,37	0,00
<b>Total</b>	<b>40,78</b>	<b>30,66</b>	<b>12,71</b>	<b>2,24</b>	<b>1,67</b>	<b>11,94</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 MINAS Y CANTERAS**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	42,79	12,94	6,47	1,24	1,49	35,07
Microempresa	9,13	56,72	9,21	0,69	0,31	23,94
Pequeña	3,50	23,50	55,34	6,60	0,39	10,68
Mediana	0,00	7,62	28,57	46,67	9,52	7,62
Grande	3,70	1,85	6,48	9,26	74,07	4,63
Nace	17,24	65,07	14,54	1,95	1,20	0,00
<b>Total</b>	<b>13,81</b>	<b>43,74</b>	<b>18,23</b>	<b>3,87</b>	<b>3,55</b>	<b>16,81</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	25,26	19,21	3,40	0,49	0,00	51,64
Microempresa	4,34	68,55	4,33	0,09	0,02	22,67
Pequeña	2,80	19,81	64,93	2,85	0,17	9,43
Mediana	2,10	5,14	21,71	55,81	8,38	6,86
Grande	0,59	0,59	3,24	6,19	80,83	8,55
Nace	5,40	85,00	8,62	0,75	0,23	0,00
<b>Total</b>	<b>5,41</b>	<b>61,92</b>	<b>13,62</b>	<b>1,65</b>	<b>1,11</b>	<b>16,29</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 TEXTIL Y CUERO**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	37,95	14,64	1,73	0,45	0,00	45,24
Microempresa	5,51	67,13	3,97	0,06	0,00	23,33
Pequeña	3,47	24,68	58,74	3,14	0,05	9,93
Mediana	1,33	4,80	21,07	59,20	6,40	7,20
Grande	1,31	1,96	4,58	14,38	73,20	4,58
Nace	9,71	82,32	7,21	0,68	0,08	0,00
<b>Total</b>	<b>9,62</b>	<b>57,19</b>	<b>12,01</b>	<b>2,14</b>	<b>0,86</b>	<b>18,18</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 MADERA Y PAPEL**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	38,86	14,93	2,13	0,24	0,00	43,84
Microempresa	5,41	69,04	4,65	0,14	0,07	20,70
Pequeña	4,19	19,93	61,22	4,12	0,47	10,07
Mediana	1,61	3,63	16,53	61,69	7,26	9,27
Grande	1,17	1,75	2,34	6,43	84,21	4,09
Nace	9,13	77,20	12,11	1,16	0,40	0,00
<b>Total</b>	<b>8,44</b>	<b>57,33</b>	<b>13,90</b>	<b>2,39</b>	<b>1,67</b>	<b>16,26</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	45,02	11,25	2,21	0,18	0,18	41,14
Microempresa	6,89	63,58	7,17	0,24	0,00	22,12
Pequeña	2,83	15,66	63,02	9,53	0,66	8,30
Mediana	0,68	3,42	13,36	60,62	18,15	3,77
Grande	0,95	1,27	2,22	4,13	86,35	5,08
Nace	11,73	67,65	17,02	2,54	1,06	0,00
<b>Total</b>	<b>9,95</b>	<b>43,62</b>	<b>18,89</b>	<b>5,71</b>	<b>6,08</b>	<b>15,74</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 MÁQUINAS E INSTRUMENTOS**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	35,95	16,60	3,27	0,39	0,13	43,66
Microempresa	5,66	66,65	7,81	0,13	0,02	19,73
Pequeña	2,32	19,58	62,52	5,17	0,06	10,34
Mediana	1,01	4,70	20,13	60,07	11,07	3,02
Grande	0,70	2,82	3,52	7,75	80,28	4,93
Nace	8,10	76,73	13,68	1,41	0,08	0,00
<b>Total</b>	<b>7,64</b>	<b>55,67</b>	<b>17,76</b>	<b>2,97</b>	<b>1,39</b>	<b>14,57</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 OTRAS MANUFACTURAS**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	38,46	15,28	1,90	0,53	0,00	43,84
Microempresa	4,81	67,44	5,44	0,11	0,01	22,18
Pequeña	3,49	21,85	57,95	5,03	0,23	11,44
Mediana	2,18	2,91	19,64	58,91	9,45	6,91
Grande	0,00	1,65	2,48	5,79	85,12	4,96
Nace	8,75	77,95	12,13	1,05	0,11	0,00
<b>Total</b>	<b>7,86</b>	<b>57,62</b>	<b>14,05</b>	<b>2,33</b>	<b>1,07</b>	<b>17,07</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	67,57	18,07	2,84	0,57	0,28	10,67
Microempresa	14,47	64,37	6,98	0,51	0,40	13,26
Pequeña	2,87	19,00	64,87	5,38	1,43	6,45
Mediana	5,00	2,50	11,25	55,00	22,50	3,75
Grande	0,00	2,83	1,89	5,66	83,96	5,66
Nace	53,79	38,26	5,62	0,86	1,47	0,00
<b>Total</b>	<b>35,98</b>	<b>38,13</b>	<b>11,00</b>	<b>2,72</b>	<b>4,34</b>	<b>7,83</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 CONSTRUCCIÓN**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	31,12	19,07	3,98	0,81	0,38	44,64
Microempresa	7,20	55,82	8,12	0,30	0,07	28,49
Pequeña	4,61	27,22	48,87	6,08	0,48	12,73
Mediana	4,34	10,40	23,82	40,57	11,40	9,46
Grande	3,07	9,71	8,52	16,87	58,26	3,58
Nace	8,91	76,03	13,49	1,12	0,45	0,00
<b>Total</b>	<b>9,18</b>	<b>53,50</b>	<b>15,02</b>	<b>2,39</b>	<b>1,09</b>	<b>18,82</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 COMERCIO**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	35,64	11,96	1,19	0,19	0,10	50,92
Microempresa	4,21	64,53	2,70	0,06	0,01	28,49
Pequeña	3,36	22,24	57,86	3,92	0,25	12,38
Mediana	2,33	6,41	20,32	53,21	9,14	8,59
Grande	1,57	3,04	5,18	11,83	72,67	5,71
Nace	7,06	84,99	6,88	0,82	0,25	0,00
<b>Total</b>	<b>7,41</b>	<b>60,98</b>	<b>8,07</b>	<b>1,24</b>	<b>0,56</b>	<b>21,74</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 RESTAURANTES Y HOTELES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	21,09	14,11	2,25	0,13	0,13	62,30
Microempresa	3,80	63,74	2,35	0,04	0,01	30,06
Pequeña	4,25	20,79	60,48	2,10	0,09	12,29
Mediana	2,50	6,07	18,93	66,07	3,57	2,86
Grande	1,61	0,00	1,61	14,52	74,19	8,06
Nace	6,58	86,46	6,50	0,41	0,04	0,00
<b>Total</b>	<b>5,55</b>	<b>62,49</b>	<b>8,13</b>	<b>0,79</b>	<b>0,17</b>	<b>22,87</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	34,50	20,19	0,58	0,06	0,03	44,65
Microempresa	11,12	53,66	2,77	0,05	0,02	32,39
Pequeña	3,65	25,87	57,01	2,88	0,24	10,35
Mediana	2,50	4,41	21,22	51,85	12,51	7,51
Grande	0,65	3,24	3,88	7,77	79,94	4,53
Nace	25,43	68,93	5,03	0,50	0,11	0,00
<b>Total</b>	<b>18,15</b>	<b>48,10</b>	<b>6,18</b>	<b>0,64</b>	<b>0,30</b>	<b>26,63</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 SERVICIOS FINANCIEROS**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	51,33	17,80	5,34	1,23	0,80	23,50
Microempresa	14,26	62,10	11,52	0,91	0,43	10,77
Pequeña	6,38	29,16	52,41	6,07	1,42	4,57
Mediana	5,68	11,76	30,38	33,95	10,44	7,79
Grande	3,43	7,01	8,81	13,13	57,61	10,00
Nace	40,76	40,22	13,89	3,12	2,01	0,00
<b>Total</b>	<b>25,27</b>	<b>39,16</b>	<b>18,64</b>	<b>3,99</b>	<b>3,27</b>	<b>9,66</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 SERVICIOS TÉCNICOS Y PROFESIONALES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	24,10	26,67	2,22	0,29	0,06	46,66
Microempresa	8,45	55,35	5,79	0,26	0,09	30,06
Pequeña	5,03	24,57	57,12	4,25	0,48	8,55
Mediana	4,62	9,62	27,25	41,57	8,70	8,24
Grande	3,55	6,54	12,34	16,82	53,27	7,48
Nace	24,37	63,79	10,58	0,91	0,35	0,00
<b>Total</b>	<b>16,39</b>	<b>47,47</b>	<b>11,97</b>	<b>1,58</b>	<b>0,65</b>	<b>21,94</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 SERVICIOS ESTATALES, SOCIALES E INSTITUCIONALES**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	24,47	16,06	4,48	0,48	0,05	54,47
Microempresa	8,00	60,03	11,38	0,28	0,03	20,27
Pequeña	3,76	13,03	73,96	4,38	0,26	4,61
Mediana	1,80	2,60	8,80	75,00	8,40	3,40
Grande	0,63	1,89	2,52	6,92	84,91	3,14
Nace	29,00	52,90	16,94	0,98	0,19	0,00
<b>Total</b>	<b>17,78</b>	<b>40,06</b>	<b>22,51</b>	<b>2,91</b>	<b>0,89</b>	<b>15,86</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 SERVICIOS DE DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	26,74	11,86	1,40	0,00	0,00	60,00
Microempresa	5,82	53,81	2,59	0,08	0,02	37,68
Pequeña	4,71	24,71	55,16	2,93	0,25	12,23
Mediana	0,00	2,02	32,32	51,52	9,09	5,05
Grande	2,44	4,88	2,44	14,63	68,29	7,32
Nace	11,21	82,13	5,88	0,58	0,19	0,00
<b>Total</b>	<b>9,13</b>	<b>54,54</b>	<b>8,24</b>	<b>1,08</b>	<b>0,49</b>	<b>26,51</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 SERVICIOS PERSONALES**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	33,83	7,68	0,87	0,25	0,00	57,37
Microempresa	6,70	45,82	4,78	0,16	0,03	42,50
Pequeña	4,27	24,61	51,94	3,50	0,00	15,67
Mediana	2,88	3,85	28,85	49,04	9,62	5,77
Grande	0,00	0,00	4,76	14,29	80,95	0,00
Nace	12,83	72,58	13,36	1,23	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>11,44</b>	<b>47,02</b>	<b>12,62</b>	<b>1,64</b>	<b>0,40</b>	<b>26,89</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 99-02 OTRAS ACTIVIDADES**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	25,46	8,50	0,18	0,02	0,01	65,82
Microempresa	3,78	41,23	1,43	0,01	0,00	53,54
Pequeña	3,27	19,44	53,42	3,19	0,16	20,53
Mediana	2,02	4,04	25,25	53,54	9,09	6,06
Grande	4,55	0,00	4,55	6,82	84,09	0,00
Nace	46,68	50,66	2,51	0,13	0,03	0,00
<b>Total</b>	<b>24,39</b>	<b>35,34</b>	<b>2,76</b>	<b>0,23</b>	<b>0,10</b>	<b>37,18</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	41,51	21,03	1,91	0,12	0,04	35,39
Microempresa	10,15	71,96	3,84	0,05	0,01	13,99
Pequeña	3,85	20,62	67,80	2,69	0,14	4,89
Mediana	2,67	4,41	22,85	60,67	7,31	2,09
Grande	0,40	3,21	5,62	14,06	73,90	2,81
Nace	32,27	62,33	5,09	0,23	0,08	0,00
<b>Total</b>	<b>15,73</b>	<b>59,28</b>	<b>10,51</b>	<b>0,91</b>	<b>0,28</b>	<b>13,29</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 SERVICIOS AGRÍCOLAS**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	34,44	12,84	3,62	0,39	0,08	48,63
Microempresa	10,38	48,89	8,25	0,19	0,03	32,26
Pequeña	6,69	18,07	56,12	5,83	0,53	12,75
Mediana	4,60	5,75	16,86	53,07	12,45	7,28
Grande	1,41	2,35	2,82	15,02	77,46	0,94
Nace	24,03	63,52	11,53	0,73	0,19	0,00
<b>Total</b>	<b>14,59</b>	<b>38,85</b>	<b>15,73</b>	<b>2,44</b>	<b>1,07</b>	<b>27,33</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 SILVICULTURA**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	39,17	16,53	2,57	0,96	0,00	40,77
Microempresa	10,28	54,68	8,63	0,42	0,14	25,85
Pequeña	5,47	22,05	54,26	6,49	0,31	11,42
Mediana	2,79	7,91	22,79	49,3	12,09	5,12
Grande	1,33	4,00	5,33	8,00	78,67	2,67
Nace	25,08	58,52	14,61	1,53	0,26	0,00
<b>Total</b>	<b>14,76</b>	<b>44,66</b>	<b>17,75</b>	<b>3,28</b>	<b>1,34</b>	<b>18,22</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 PESCA**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	38,21	5,91	1,08	0,21	0,15	54,44
Microempresa	10,49	56,00	10,60	0,59	0,16	22,16
Pequeña	7,60	20,67	55,67	6,23	0,50	9,34
Mediana	7,69	6,92	26,15	39,23	14,62	5,38
Grande	3,13	5,21	5,21	8,33	73,96	4,17
Nace	51,63	36,71	9,81	1,42	0,42	0,00
<b>Total</b>	<b>27,02</b>	<b>29,43</b>	<b>13,62</b>	<b>2,34</b>	<b>1,74</b>	<b>25,85</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 MINAS Y CANTERAS**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	49,14	15,95	5,60	2,16	0,86	26,29
Microempresa	10,19	52,20	16,32	1,06	0,20	20,02
Pequeña	7,16	17,58	51,17	10,94	1,82	11,33
Mediana	1,36	4,08	17,01	50,34	21,09	6,12
Grande	2,44	0,81	4,88	3,25	86,99	1,63
Nace	29,15	51,33	15,98	2,54	1,00	0,00
<b>Total</b>	<b>19,23</b>	<b>41,15</b>	<b>20,08</b>	<b>4,52</b>	<b>3,37</b>	<b>11,64</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	29,88	14,72	2,64	0,43	0,43	51,89
Microempresa	4,91	58,28	4,21	0,08	0,03	32,50
Pequeña	3,80	16,40	65,11	2,91	0,23	11,55
Mediana	3,87	4,75	19,16	55,71	9,67	6,85
Grande	1,28	1,54	2,56	8,21	82,56	3,85
Nace	9,21	77,68	11,64	0,96	0,50	0,00
<b>Total</b>	<b>6,46</b>	<b>51,79</b>	<b>13,99</b>	<b>1,73</b>	<b>1,35</b>	<b>24,68</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 TEXTIL Y CUERO**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	40,03	11,95	1,05	0,32	0,08	46,57
Microempresa	6,98	59,02	3,92	0,04	0,03	30,01
Pequeña	4,97	19,49	58,51	2,71	0,10	14,22
Mediana	3,20	4,36	15,70	61,92	7,27	7,56
Grande	0,00	1,52	1,52	7,58	87,88	1,52
Nace	9,46	83,11	6,71	0,67	0,05	0,00
<b>Total</b>	<b>9,45</b>	<b>55,06</b>	<b>10,72</b>	<b>1,74</b>	<b>0,83</b>	<b>22,2</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 MADERA Y PAPEL**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	39,88	14,07	2,59	0,86	0,49	42,10
Microempresa	7,10	63,76	5,50	0,16	0,01	23,46
Pequeña	4,00	17,44	64,13	5,92	0,22	8,28
Mediana	1,29	3,54	15,11	63,02	12,54	4,50
Grande	1,48	0,99	1,48	5,42	88,18	2,46
Nace	10,31	76,38	11,67	1,42	0,21	0,00
<b>Total</b>	<b>9,17</b>	<b>55,48</b>	<b>14,70</b>	<b>2,76</b>	<b>1,69</b>	<b>16,20</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	46,40	9,96	3,39	0,85	0,64	38,77
Microempresa	7,99	58,67	7,59	0,43	0,21	25,11
Pequeña	5,09	13,14	63,46	8,46	0,33	9,52
Mediana	2,43	3,77	11,59	58,49	19,68	4,04
Grande	0,59	1,47	1,18	5,31	88,20	3,24
Nace	13,01	62,46	20,43	3,23	0,87	0,00
<b>Total</b>	<b>10,53</b>	<b>41,11</b>	<b>20,23</b>	<b>6,11</b>	<b>6,13</b>	<b>15,88</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 MÁQUINAS E INSTRUMENTOS**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	43,81	15,54	4,09	0,35	0,23	35,98
Microempresa	7,53	60,58	8,43	0,21	0,00	23,25
Pequeña	4,62	16,40	59,82	8,10	0,53	10,53
Mediana	2,08	3,46	11,32	61,89	16,63	4,62
Grande	1,45	2,42	3,38	6,76	84,06	1,93
Nace	8,58	75,48	14,64	1,19	0,12	0,00
<b>Total</b>	<b>9,06</b>	<b>53,94</b>	<b>17,71</b>	<b>3,37</b>	<b>1,61</b>	<b>14,31</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 OTRAS MANUFACTURAS**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	37,72	14,69	2,35	0,47	0,12	44,65
Microempresa	6,24	59,54	6,73	0,14	0,00	27,36
Pequeña	4,59	16,00	60,93	6,41	0,45	11,61
Mediana	3,09	2,78	13,58	56,79	16,36	7,41
Grande	1,55	0,00	3,10	4,65	87,60	3,10
Nace	9,93	75,08	13,32	1,40	0,26	0,00
<b>Total</b>	<b>8,58</b>	<b>52,95</b>	<b>15,39</b>	<b>2,57</b>	<b>1,25</b>	<b>19,26</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	81,17	9,11	0,44	0,18	0,18	8,93
Microempresa	12,12	61,62	7,77	0,39	0,16	17,95
Pequeña	4,81	16,20	62,78	6,33	0,76	9,11
Mediana	0,00	6,10	10,98	54,88	25,61	2,44
Grande	0,00	0,79	1,59	1,59	83,33	12,70
Nace	36,84	47,59	12,50	1,10	1,97	0,00
<b>Total</b>	<b>36,27</b>	<b>34,02</b>	<b>12,11</b>	<b>2,42</b>	<b>4,08</b>	<b>11,10</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 CONSTRUCCIÓN**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	34,90	15,08	5,22	1,08	0,47	43,26
Microempresa	10,52	45,90	9,29	0,31	0,08	33,91
Pequeña	8,10	20,46	47,80	7,84	0,63	15,18
Mediana	5,59	7,47	17,32	43,23	19,06	7,33
Grande	3,34	6,53	6,10	9,00	71,12	3,92
Nace	14,37	67,41	16,17	1,44	0,61	0,00
<b>Total</b>	<b>12,81</b>	<b>45,27</b>	<b>16,37</b>	<b>2,67</b>	<b>1,40</b>	<b>21,47</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 COMERCIO**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	40,00	11,96	1,71	0,29	0,13	45,91
Microempresa	5,14	60,04	3,12	0,07	0,01	31,62
Pequeña	4,64	18,69	59,41	4,63	0,32	12,32
Mediana	3,75	4,84	15,80	57,23	11,82	6,56
Grande	1,69	2,00	3,04	8,52	81,01	3,74
Nace	8,40	83,51	7,02	0,84	0,22	0,00
<b>Total</b>	<b>7,91</b>	<b>59,28</b>	<b>8,57</b>	<b>1,37</b>	<b>0,69</b>	<b>22,18</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 RESTAURANTES Y HOTELES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	28,10	16,33	3,03	0,29	0,00	52,26
Microempresa	4,78	59,86	3,35	0,04	0,01	31,97
Pequeña	4,50	14,61	65,13	2,89	0,09	12,79
Mediana	2,41	1,38	9,66	74,48	6,55	5,52
Grande	0,00	0,00	5,41	8,11	79,73	6,76
Nace	7,68	85,18	6,73	0,33	0,08	0,00
<b>Total</b>	<b>6,53</b>	<b>61,63</b>	<b>9,15</b>	<b>0,86</b>	<b>0,22</b>	<b>21,62</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	36,43	18,79	0,68	0,09	0,03	43,97
Microempresa	9,75	54,14	4,23	0,06	0,01	31,82
Pequeña	5,86	21,29	58,21	4,42	0,29	9,92
Mediana	4,36	4,59	15,73	60,62	9,64	5,05
Grande	1,18	0,71	4,72	8,73	82,78	1,89
Nace	22,26	70,40	6,73	0,46	0,15	0,00
<b>Total</b>	<b>17,13</b>	<b>49,04</b>	<b>8,00</b>	<b>0,92</b>	<b>0,43</b>	<b>24,48</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 SERVICIOS FINANCIEROS**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	56,57	18,09	5,97	1,23	0,76	17,38
Microempresa	14,42	62,41	14,68	1,23	0,55	6,72
Pequeña	6,60	18,74	59,91	9,08	2,01	3,66
Mediana	4,23	7,05	23,16	42,60	18,93	4,03
Grande	2,80	4,27	5,00	12,07	69,88	5,98
Nace	41,74	40,28	13,41	2,54	2,02	0,00
<b>Total</b>	<b>28,33</b>	<b>38,11</b>	<b>19,46</b>	<b>4,24</b>	<b>3,42</b>	<b>6,44</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 SERVICIOS TÉCNICOS Y PROFESIONALES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	36,14	12,55	2,35	0,55	0,19	48,21
Microempresa	9,45	53,50	5,72	0,26	0,09	30,98
Pequeña	5,78	17,64	61,96	5,38	0,50	8,73
Mediana	4,44	7,92	18,09	52,02	12,20	5,33
Grande	2,92	5,43	5,64	13,36	63,05	9,60
Nace	22,81	65,80	10,03	0,98	0,38	0,00
<b>Total</b>	<b>16,97</b>	<b>47,92</b>	<b>12,43</b>	<b>1,79</b>	<b>0,72</b>	<b>20,17</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 SERVICIOS ESTATALES, SOCIALES E INSTITUCIONALES**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	39,43	8,84	4,73	0,43	0,23	46,34
Microempresa	8,51	60,91	9,59	0,13	0,04	20,81
Pequeña	5,51	12,90	71,58	3,29	0,16	6,56
Mediana	6,89	2,05	6,60	73,02	8,21	3,23
Grande	1,46	2,43	0,49	4,85	88,83	1,94
Nace	30,83	54,58	13,88	0,61	0,11	0,00
<b>Total</b>	<b>18,66</b>	<b>40,36</b>	<b>21,68</b>	<b>2,81</b>	<b>1,01</b>	<b>15,47</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 SERVICIOS DE DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO**

	<b>Sin Ventas</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Muere</b>
Sin Ventas	33,99	6,90	1,31	0,00	0,00	57,80
Microempresa	6,66	42,31	3,11	0,09	0,03	47,80
Pequeña	5,97	20,78	55,56	2,67	0,00	15,02
Mediana	2,78	5,56	22,22	51,39	11,11	6,94
Grande	0,00	0,00	3,45	17,24	75,86	3,45
Nace	18,00	75,24	5,91	0,76	0,09	0,00
<b>Total</b>	<b>12,65</b>	<b>47,79</b>	<b>7,78</b>	<b>1,09</b>	<b>0,48</b>	<b>30,21</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 SERVICIOS PERSONALES**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	34,83	8,38	3,18	0,29	0,00	53,32
Microempresa	8,63	43,71	6,88	0,12	0,00	40,65
Pequeña	6,92	19,25	52,08	4,40	0,13	17,23
Mediana	3,54	2,65	24,78	53,10	12,39	3,54
Grande	3,33	3,33	0,00	6,67	70,00	16,67
Nace	21,30	63,59	14,00	1,00	0,10	0,00
Total	<b>16,17</b>	<b>47,05</b>	<b>14,08</b>	<b>1,62</b>	<b>0,45</b>	<b>20,62</b>

**MATRIZ DE TRANSICIÓN 03-06 OTRAS ACTIVIDADES**

	Sin Ventas	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Muere
Sin Ventas	39,57	3,33	0,35	0,04	0,01	56,70
Microempresa	4,62	39,91	1,54	0,01	0,01	53,90
Pequeña	6,92	13,94	52,53	2,83	0,00	23,78
Mediana	3,85	4,81	11,54	57,69	9,62	12,50
Grande	8,57	0,00	2,86	14,29	68,57	5,71
Nace	44,37	52,28	3,13	0,20	0,03	0,00
Total	<b>28,51</b>	<b>35,29</b>	<b>3,05</b>	<b>0,30</b>	<b>0,09</b>	<b>32,76</b>

**ANEXO H: GACELAS. DISTRIBUCIÓN REGIONAL Y SECTORIAL**

**PORCENTAJE DE GACELAS PRIMERA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	5,42	5,81	6,61	7,69	8,67
Mi-Me	0,17	0,19	0,29	0,37	0,44
Mi-Gra	0,06	0,08	0,09	0,10	0,10
Peq-Me	13,71	15,59	18,34	20,17	22,30
Peq-Gra	2,24	2,43	4,15	5,42	5,47
Me-Gra	57,35	60,56	68,06	78,08	84,93

**PORCENTAJE DE GACELAS SEGUNDA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	7,70	8,36	10,05	11,61	13,08
Mi-Me	0,15	0,15	0,18	0,24	0,29
Mi-Gra	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05
Peq-Me	14,76	14,92	15,93	16,94	18,27
Peq-Gra	0,86	1,18	1,40	1,43	1,50
Me-Gra	46,27	47,06	45,71	45,21	50,68

**PORCENTAJE DE GACELAS TERCERA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	6,24	6,82	7,97	8,92	9,70
Mi-Me	0,07	0,08	0,14	0,17	0,26
Mi-Gra	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02
Peq-Me	10,91	10,78	11,39	12,47	13,56
Peq-Gra	0,25	0,25	0,50	0,48	0,69
Me-Gra	43,48	47,83	47,83	50,00	50,00

**PORCENTAJE DE GACELAS CUARTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	5,41	5,83	6,67	7,56	8,17
Mi-Me	0,11	0,12	0,15	0,18	0,18
Mi-Gra	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03
Peq-Me	10,73	11,31	11,96	12,76	12,90
Peq-Gra	0,44	0,42	0,63	0,82	1,09
Me-Gra	19,12	20,29	24,24	25,76	25,71

**PORCENTAJE DE GACELAS QUINTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	7,08	7,69	8,72	9,69	10,41
Mi-Me	0,14	0,16	0,20	0,22	0,26
Mi-Gra	0,04	0,04	0,05	0,06	0,06
Peq-Me	8,99	9,43	9,99	10,41	10,71
Peq-Gra	0,47	0,58	0,69	0,84	1,13
Me-Gra	26,24	26,32	26,39	26,62	29,25

**PORCENTAJE DE GACELAS SEXTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	6,45	6,84	7,71	8,47	9,38
Mi-Me	0,10	0,12	0,18	0,20	0,23
Mi-Gra	0,02	0,03	0,04	0,03	0,04
Peq-Me	9,16	9,36	9,73	9,87	10,56
Peq-Gra	1,03	1,20	1,40	1,41	1,56
Me-Gra	33,61	33,88	35,00	37,19	39,52

**PORCENTAJE DE GACELAS SÉPTIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	5,55	5,90	6,67	7,24	7,88
Mi-Me	0,07	0,11	0,14	0,15	0,17
Mi-Gra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Peq-Me	8,75	9,28	10,61	11,28	12,29
Peq-Gra	0,50	0,61	0,67	1,19	1,48
Me-Gra	39,67	39,84	40,65	43,33	41,80

**PORCENTAJE DE GACELAS OCTAVA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	6,31	6,87	7,91	8,73	9,53
Mi-Me	0,11	0,13	0,17	0,22	0,25
Mi-Gra	0,03	0,03	0,04	0,05	0,05
Peq-Me	9,70	10,43	11,46	12,42	13,56
Peq-Gra	0,90	1,27	1,48	1,58	1,75
Me-Gra	27,44	28,46	28,57	30,04	30,22

**PORCENTAJE DE GACELAS NOVENA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	6,33	6,71	7,63	8,33	8,79
Mi-Me	0,07	0,08	0,11	0,13	0,16
Mi-Gra	0,026	0,03	0,04	0,05	0,05
Peq-Me	10,84	11,28	12,44	12,65	12,77
Peq-Gra	0,53	0,67	0,74	0,80	0,77
Me-Gra	23,23	23,23	25,77	26,80	28,42

**PORCENTAJE DE GACELAS DÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	8,10	8,58	9,54	10,37	11,33
Mi-Me	0,11	0,14	0,19	0,22	0,27
Mi-Gra	0,03	0,04	0,04	0,05	0,05
Peq-Me	9,78	10,13	11,62	12,11	13,08
Peq-Gra	0,72	0,80	0,93	0,93	1,13
Me-Gra	48,87	50,37	54,81	59,70	62,50

**PORCENTAJE DE GACELAS UNDÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	7,02	7,14	7,87	9,06	9,28
Mi-Me	0,08	0,11	0,15	0,14	0,20
Mi-Gra	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03
Peq-Me	10,53	10,71	10,95	11,82	12,62
Peq-Gra	0,00	0,00	1,99	2,46	2,43
Me-Gra	42,86	42,86	50,00	50,00	46,67

**PORCENTAJE DE GACELAS DUODÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	8,20	8,72	9,86	10,96	11,81
Mi-Me	0,16	0,16	0,19	0,23	0,29
Mi-Gra	0,05	0,05	0,05	0,05	0,07
Peq-Me	9,76	11,28	12,05	12,56	13,19
Peq-Gra	0,26	0,51	0,77	1,23	1,20
Me-Gra	32,43	32,43	35,14	40,54	38,46

**PORCENTAJE DE GACELAS REGIÓN METROPOLITANA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	10,05	10,89	12,62	14,24	15,83
Mi-Me	0,45	0,51	0,62	0,74	0,85
Mi-Gra	0,18	0,21	0,24	0,27	0,31
Peq-Me	14,04	15,02	16,45	17,37	18,41
Peq-Gra	2,04	2,32	2,63	2,80	3,11
Me-Gra	47,14	48,72	51,36	54,16	56,22

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL PRIMERA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,75	7,62	10,03	10,19	10,47
Mi-Me	8,09	28,05	38,45	58,34	70,00
Mi-Gra	39,17	155,60	496,26	861,06	1019,14
Peq-Me	2,07	3,00	3,60	3,89	3,93
Peq-Gra	2,94	7,02	7,23	14,44	17,72
Me-Gra	1,27	2,95	2,71	2,79	4,46

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SEGUNDA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,80	5,57	7,18	7,57	7,53
Mi-Me	8,57	19,41	34,23	47,32	45,88
Mi-Gra	1,70	332,38	408,24	448,05	344,76
Peq-Me	2,10	3,06	3,57	3,79	3,58
Peq-Gra	4,84	5,08	7,57	9,49	11,14
Me-Gra	1,64	2,22	2,97	3,35	3,58

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL TERCERA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,57	6,82	8,51	9,63	9,47
Mi-Me	8,32	8,13	31,82	75,52	54,85
Mi-Gra	0,00	0,00	0,00	0,65	123,23
Peq-Me	2,21	3,47	3,70	3,92	3,68
Peq-Gra	1,00	1,47	1,53	32,04	24,97
Me-Gra	1,62	1,75	2,28	2,31	2,52

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL CUARTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,50	6,47	8,26	9,04	9,41
Mi-Me	3,11	33,03	57,40	67,75	86,89
Mi-Gra	104,11	73,81	156,49	95,11	150,85
Peq-Me	2,20	3,10	3,42	3,68	3,90
Peq-Gra	4,95	6,10	9,45	7,41	7,15
Me-Gra	1,69	2,42	2,26	2,36	2,85

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL QUINTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,99	5,71	7,39	7,96	8,20
Mi-Me	7,70	21,61	36,89	59,54	54,01
Mi-Gra	29,97	164,55	205,40	545,40	654,14
Peq-Me	2,26	2,90	3,47	3,82	3,86
Peq-Gra	3,00	10,14	11,86	10,42	15,13
Me-Gra	1,50	2,37	2,83	3,50	3,55

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SEXTA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,61	6,48	7,95	8,70	8,80
Mi-Me	9,05	26,33	36,04	59,23	57,24
Mi-Gra	42,77	118,89	226,20	315,05	462,02
Peq-Me	2,25	3,30	3,68	4,08	3,92
Peq-Gra	2,37	12,27	34,10	30,76	29,06
Me-Gra	1,58	1,92	2,16	2,48	2,61

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SÉPTIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,82	7,04	9,09	9,92	10,13
Mi-Me	11,72	29,90	48,87	70,73	62,44
Mi-Gra	0,00	5,80	357,30	918,28	656,74
Peq-Me	2,31	3,09	3,28	3,36	3,43
Peq-Gra	2,85	3,41	14,03	14,41	17,55
Me-Gra	1,51	1,84	2,45	2,49	2,90

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL OCTAVA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,39	6,37	7,98	9,00	9,07
Mi-Me	4,82	27,63	42,89	52,45	57,80
Mi-Gra	13,09	140,74	102,64	200,01	249,33
Peq-Me	2,28	3,12	3,34	3,65	3,60
Peq-Gra	4,04	8,29	17,97	20,37	26,94
Me-Gra	1,59	2,21	3,15	3,44	3,48

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL NOVENA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,73	6,92	8,59	9,49	9,44
Mi-Me	5,32	31,27	36,53	60,65	51,84
Mi-Gra	2,34	250,26	250,86	180,46	172,54
Peq-Me	2,42	3,38	3,51	3,78	3,98
Peq-Gra	1,61	16,85	12,65	18,95	17,50
Me-Gra	1,75	2,05	2,33	2,19	2,32

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL DÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,42	5,89	7,53	8,11	8,18
Mi-Me	6,03	24,68	41,03	46,10	51,37
Mi-Gra	2,65	136,10	171,01	255,92	251,80
Peq-Me	2,29	3,38	3,46	3,69	3,62
Peq-Gra	2,07	11,04	16,37	18,23	20,45
Me-Gra	1,58	2,33	2,34	3,84	3,85

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL UNDÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,61	5,85	7,34	8,36	9,02
Mi-Me	8,92	8,80	27,95	80,87	52,12
Mi-Gra	0,86	174,56	270,56	264,30	187,72
Peq-Me	2,33	3,45	4,16	4,21	4,59
Peq-Gra	0,00	0,00	1,08	12,34	15,21
Me-Gra	2,28	2,49	2,19	2,34	2,48

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL DUODÉCIMA REGIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,16	6,00	7,22	8,07	7,96
Mi-Me	10,85	23,02	59,98	28,32	49,26
Mi-Gra	74,58	109,83	75,99	156,88	295,74
Peq-Me	2,25	2,69	3,02	3,63	3,77
Peq-Gra	2,40	2,92	7,33	14,98	11,98
Me-Gra	1,65	2,00	2,23	2,31	2,83

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL REGIÓN METROPOLITANA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,85	5,89	7,36	7,88	8,01
Mi-Me	7,03	25,91	38,59	49,18	49,25
Mi-Gra	18,63	175,51	276,59	377,89	534,95
Peq-Me	2,01	2,90	3,36	3,58	3,54
Peq-Gra	2,74	10,38	15,71	21,73	32,34
Me-Gra	1,47	2,74	3,10	3,47	3,75

**PORCENTAJE DE GACELAS PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	6,78	7,01	7,80	8,42	8,89
Mi-Me	0,08	0,09	0,13	0,15	0,18
Mi-Gra	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03
Peq-Me	8,07	8,05	8,57	8,53	8,61
Peq-Gra	0,36	0,38	0,48	0,49	0,52
Me-Gra	36,84	35,23	38,25	41,80	42,41

**PORCENTAJE DE GACELAS SERVICIOS AGRÍCOLAS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	19,63	21,21	23,81	26,89	28,65
Mi-Me	0,56	0,69	0,81	0,96	0,91
Mi-Gra	0,08	0,12	0,17	0,16	0,16
Peq-Me	20,28	20,80	21,92	22,80	22,13
Peq-Gra	2,38	2,53	2,75	3,65	3,58
Me-Gra	68,75	78,48	71,43	68,89	78,05

**PORCENTAJE DE GACELAS SILVICULTURA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	24,15	26,64	29,00	30,46	31,93
Mi-Me	1,01	1,23	1,35	1,71	1,80
Mi-Gra	0,16	0,21	0,18	0,24	0,16
Peq-Me	21,91	23,16	28,37	30,61	30,87
Peq-Gra	1,20	0,74	1,73	2,04	3,22
Me-Gra	37,84	38,89	35,90	36,59	36,59

**PORCENTAJE DE GACELAS PESCA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	28,44	34,47	37,09	40,25	40,96
Mi-Me	1,09	1,09	1,88	1,80	1,98
Mi-Gra	0,47	0,41	0,38	0,34	0,31
Peq-Me	29,32	27,78	26,54	29,09	29,14
Peq-Gra	0,75	1,39	3,70	3,64	4,00
Me-Gra	81,25	82,35	94,12	84,21	94,12

**PORCENTAJE DE GACELAS MINAS,  
Y CANTERAS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	22,14	21,92	25,54	32,79	33,56
Mi-Me	2,14	1,92	2,73	2,42	2,77
Mi-Gra	2,14	1,73	2,14	1,78	1,53
Peq-Me	26,21	26,17	31,13	31,06	32,09
Peq-Gra	3,88	3,74	5,66	8,33	10,45
Me-Gra	43,75	52,94	68,75	61,11	55,56

**PORCENTAJE DE GACELAS ALIMENTICIOS, BEBIDAS  
Y TABACO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	7,15	7,84	9,60	10,30	10,13
Mi-Me	0,08	0,10	0,21	0,28	0,28
Mi-Gra	0,06	0,05	0,09	0,06	0,08
Peq-Me	7,13	8,02	7,99	8,24	9,55
Peq-Gra	0,26	0,56	0,60	0,69	0,73
Me-Gra	34,59	35,11	39,68	37,88	36,50

**PORCENTAJE DE GACELAS TEXTIL Y CUERO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	8,13	8,74	9,69	10,57	11,15
Mi-Me	0,19	0,22	0,25	0,31	0,29
Mi-Gra	0,02	0,04	0,02	0,03	0,03
Peq-Me	11,65	12,94	13,38	13,87	13,52
Peq-Gra	0,49	0,46	0,46	0,30	0,15
Me-Gra	20,00	18,64	18,49	18,80	18,80

**PORCENTAJE DE GACELAS MADERA Y PAPEL**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	8,57	9,83	11,27	12,55	14,17
Mi-Me	0,21	0,31	0,34	0,49	0,63
Mi-Gra	0,06	0,03	0,10	0,12	0,09
Peq-Me	11,88	12,14	13,09	14,71	14,73
Peq-Gra	0,79	1,14	1,45	2,05	2,08
Me-Gra	31,65	35,44	35,00	38,96	36,59

**PORCENTAJE DE GACELAS QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	12,75	13,51	17,41	20,24	23,33
Mi-Me	0,39	0,42	0,71	0,87	1,39
Mi-Gra	0,23	0,35	0,35	0,34	0,44
Peq-Me	26,21	25,73	25,94	28,32	29,38
Peq-Gra	1,71	1,86	1,87	2,30	2,47
Me-Gra	48,94	52,53	57,14	58,24	58,24

**PORCENTAJE DE GACELAS MÁQUINAS E INSTRUMENTOS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	15,39	16,18	18,69	21,76	23,67
Mi-Me	0,16	0,26	0,40	0,63	0,88
Mi-Gra	0,04	0,07	0,15	0,14	0,15
Peq-Me	14,18	15,03	17,31	19,23	20,42
Peq-Gra	0,57	0,54	0,74	0,70	1,31
Me-Gra	40,58	43,06	41,89	48,00	61,04

**PORCENTAJE DE GACELAS OTRAS MANUFACTURAS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	10,87	11,52	13,26	14,73	15,98
Mi-Me	0,08	0,18	0,22	0,28	0,38
Mi-Gra	0,03	0,02	0,02	0,02	0,04
Peq-Me	15,72	16,95	17,56	18,10	20,63
Peq-Gra	0,53	0,86	1,14	1,43	1,79
Me-Gra	42,25	45,83	46,48	49,25	50,77

**PORCENTAJE DE GACELAS ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	17,70	20,82	21,91	21,69	21,94
Mi-Me	0,88	0,73	1,30	1,47	1,29
Mi-Gra	1,18	1,69	1,30	1,10	1,13
Peq-Me	12,82	13,41	16,13	20,00	21,88
Peq-Gra	3,85	4,88	7,53	7,78	7,29
Me-Gra	138,46	138,46	106,25	100,00	111,11

**PORCENTAJE DE GACELAS CONSTRUCCIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	21,25	22,35	25,56	28,27	30,89
Mi-Me	0,93	0,95	1,12	1,27	1,44
Mi-Gra	0,17	0,19	0,26	0,29	0,35
Peq-Me	26,63	26,40	29,67	31,77	33,18
Peq-Gra	3,65	4,13	4,60	5,59	5,63
Me-Gra	92,76	88,68	95,45	102,61	109,59

**PORCENTAJE DE GACELAS COMERCIO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	4,97	5,43	6,35	7,12	7,95
Mi-Me	0,10	0,13	0,18	0,22	0,27
Mi-Gra	0,02	0,03	0,04	0,04	0,05
Peq-Me	10,53	11,54	13,23	14,74	15,81
Peq-Gra	0,83	1,10	1,42	1,80	2,15
Me-Gra	35,98	37,79	40,63	45,74	48,62

**PORCENTAJE DE GACELAS RESTAURANTES Y HOTELES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	4,56	5,04	5,80	6,70	7,72
Mi-Me	0,07	0,07	0,10	0,11	0,14
Mi-Gra	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
Peq-Me	4,93	5,91	6,82	7,33	7,84
Peq-Gra	0,07	0,21	0,30	0,29	0,43
Me-Gra	9,92	11,48	11,48	11,21	12,50

**PORCENTAJE DE GACELAS TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	7,66	8,17	9,34	10,53	11,73
Mi-Me	0,12	0,15	0,20	0,26	0,32
Mi-Gra	0,04	0,04	0,05	0,06	0,06
Peq-Me	10,49	11,80	12,00	13,40	14,81
Peq-Gra	0,86	1,24	1,47	1,42	1,60
Me-Gra	53,28	52,54	57,08	55,13	58,22

**PORCENTAJE DE GACELAS SERVICIOS FINANCIEROS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	43,41	45,15	47,53	50,97	52,54
Mi-Me	5,78	5,96	6,16	6,70	7,16
Mi-Gra	3,73	3,96	4,38	4,59	4,68
Peq-Me	22,52	24,49	25,03	24,73	26,02
Peq-Gra	11,07	12,25	12,52	12,72	13,98
Me-Gra	125,45	127,59	129,51	126,56	120,83

**PORCENTAJE DE GACELAS SERVICIOS TÉCNICOS Y PROFESIONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	16,53	16,85	18,31	18,07	18,96
Mi-Me	1,00	1,00	1,09	1,07	1,10
Mi-Gra	0,50	0,56	0,59	0,62	0,74
Peq-Me	15,10	15,44	16,46	15,47	16,35
Peq-Gra	3,24	3,38	3,83	3,21	3,29
Me-Gra	52,63	52,22	53,79	52,86	52,73

**PORCENTAJE DE GACELAS SERVICIOS ESTATALES, SOCIALES E INSTITUCIONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	24,93	27,87	33,03	30,68	32,34
Mi-Me	0,74	0,78	1,28	0,98	1,02
Mi-Gra	0,18	0,22	0,22	0,16	0,18
Peq-Me	8,32	8,47	8,77	8,22	8,52
Peq-Gra	0,41	0,45	0,58	0,51	0,58
Me-Gra	16,93	17,65	18,75	18,63	18,59

**PORCENTAJE DE GACELAS SERVICIOS DE DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	6,22	6,65	7,66	8,36	9,57
Mi-Me	0,13	0,24	0,29	0,38	0,41
Mi-Gra	0,03	0,02	0,02	0,03	0,03
Peq-Me	8,36	8,90	11,07	12,28	11,62
Peq-Gra	1,74	1,71	1,38	1,40	2,11
Me-Gra	38,46	50,00	55,56	53,85	61,90

**PORCENTAJE DE GACELAS SERVICIOS PERSONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	13,48	14,89	15,99	21,10	24,76
Mi-Me	0,47	0,32	0,63	1,07	1,15
Mi-Gra	0,16	0,14	0,04	0,05	0,09
Peq-Me	13,08	13,00	16,42	16,03	18,89
Peq-Gra	1,15	1,08	1,09	0,35	0,98
Me-Gra	60,87	57,14	57,14	64,29	66,67

**PORCENTAJE DE GACELAS OTRAS ACTIVIDADES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	5,00	5,17	5,76	6,03	6,76
Mi-Me	0,05	0,10	0,13	0,17	0,17
Mi-Gra	0,01	0,01	0,01	0,03	0,01
Peq-Me	8,59	9,24	10,92	10,58	11,56
Peq-Gra	0,49	0,49	0,50	0,53	0,92
Me-Gra	29,73	27,78	27,27	31,03	24,24

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL PRODUCCIÓN AGROPECUARIA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	4,15	7,19	8,42	9,56	9,61
Mi-Me	4,72	13,43	36,65	64,08	54,40
Mi-Gra	1,68	219,37	94,73	341,37	269,05
Peq-Me	2,50	3,19	3,57	3,79	3,94
Peq-Gra	2,88	4,48	10,08	12,62	7,63
Me-Gra	1,63	2,06	2,24	2,65	2,93

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SERVICIOS AGRÍCOLAS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,57	5,53	7,24	7,46	7,51
Mi-Me	4,51	16,71	30,31	36,87	50,70
Mi-Gra	12,94	14,26	288,46	151,97	202,78
Peq-Me	2,23	2,99	3,35	3,49	3,49
Peq-Gra	2,82	8,56	13,29	12,73	21,02
Me-Gra	1,80	2,44	2,58	3,25	3,58

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SILVICULTURA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,54	5,30	6,47	7,53	7,32
Mi-Me	11,81	24,43	38,44	40,81	33,59
Mi-Gra	2,87	236,70	263,88	211,57	336,55
Peq-Me	1,91	2,80	2,98	3,17	3,25
Peq-Gra	3,14	4,37	7,58	15,69	11,06
Me-Gra	1,66	2,34	5,10	2,94	4,24

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL PESCA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,56	4,47	5,60	7,25	7,45
Mi-Me	5,92	21,82	23,29	60,20	45,72
Mi-Gra	5,55	81,78	158,42	293,29	225,82
Peq-Me	2,01	3,59	4,60	3,53	3,39
Peq-Gra	8,95	2,91	3,51	25,43	22,78
Me-Gra	1,15	1,99	3,47	1,86	6,50

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL MINAS Y CANTERAS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,52	6,88	7,87	7,82	7,12
Mi-Me	6,05	19,93	29,50	49,51	43,62
Mi-Gra	32,48	59,92	350,43	629,32	616,34
Peq-Me	1,97	2,65	3,66	3,65	3,81
Peq-Gra	4,02	9,51	22,79	23,35	49,26
Me-Gra	1,24	1,67	2,11	3,21	3,64

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,98	6,15	7,75	9,05	9,27
Mi-Me	4,44	26,89	41,72	54,37	67,95
Mi-Gra	10,42	195,73	73,60	217,30	199,78
Peq-Me	1,87	2,77	3,32	3,51	3,48
Peq-Gra	1,19	8,85	17,51	23,03	25,12
Me-Gra	1,49	2,05	2,29	2,58	3,21

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL TEXTIL Y CUERO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,02	5,88	7,71	8,91	9,83
Mi-Me	2,81	29,14	64,24	65,91	68,07
Mi-Gra	164,64	1,95	18,12	89,93	332,25
Peq-Me	2,07	2,73	3,34	3,51	3,77
Peq-Gra	1,44	23,28	27,08	43,03	88,62
Me-Gra	1,41	1,75	2,36	2,66	2,85

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL MADERA Y PAPEL**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,85	5,64	7,06	8,15	8,33
Mi-Me	2,34	28,16	52,17	45,25	46,53
Mi-Gra	2,16	292,70	221,10	317,93	379,52
Peq-Me	2,11	2,80	3,09	3,14	3,58
Peq-Gra	1,68	6,71	17,26	22,35	36,80
Me-Gra	1,53	1,84	2,06	2,04	2,20

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL QUÍMICA, PETRÓLEO, CAUCHO Y METALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,15	6,11	8,43	8,73	9,58
Mi-Me	8,73	37,17	30,59	49,91	47,50
Mi-Gra	51,17	50,25	215,08	542,14	631,70
Peq-Me	2,02	2,70	2,97	3,24	3,26
Peq-Gra	1,82	39,32	46,82	44,66	48,87
Me-Gra	1,46	2,25	2,51	2,54	2,59

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL MÁQUINAS E INSTRUMENTOS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,75	5,37	6,56	7,39	7,59
Mi-Me	20,60	22,40	27,84	33,17	44,97
Mi-Gra	1,05	119,78	91,20	191,92	322,41
Peq-Me	2,31	3,19	3,35	3,47	3,76
Peq-Gra	2,56	8,76	16,45	5,28	32,84
Me-Gra	1,66	2,51	2,95	3,12	3,44

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL OTRAS MANUFACTURAS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,20	5,96	7,27	8,33	8,42
Mi-Me	3,83	10,56	29,40	44,37	47,71
Mi-Gra	1,41	2,00	196,03	339,16	8,87
Peq-Me	2,18	2,75	3,20	3,38	3,39
Peq-Gra	1,54	15,08	21,94	46,62	39,39
Me-Gra	1,67	2,14	2,78	2,70	3,13

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,85	5,04	6,96	8,09	8,22
Mi-Me	0,71	18,30	28,30	45,87	52,74
Mi-Gra	39,20	146,56	282,00	2254,81	2624,76
Peq-Me	2,38	4,34	3,86	3,60	3,37
Peq-Gra	3,10	19,69	20,48	35,01	44,45
Me-Gra	1,37	5,87	7,09	8,92	8,46

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL CONSTRUCCIÓN**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,41	5,62	7,01	7,19	7,14
Mi-Me	7,98	24,67	36,15	48,00	43,10
Mi-Gra	21,30	39,46	127,22	250,00	448,73
Peq-Me	1,81	2,98	3,23	3,37	3,04
Peq-Gra	3,20	5,53	12,81	17,82	24,88
Me-Gra	1,47	3,09	3,59	4,85	3,89

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL COMERCIO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,39	6,36	8,28	9,25	9,51
Mi-Me	5,40	23,80	45,47	62,59	64,07
Mi-Gra	29,29	301,25	202,78	531,33	584,27
Peq-Me	2,18	2,99	3,45	3,76	3,83
Peq-Gra	2,59	8,14	11,27	19,55	22,03
Me-Gra	1,49	2,16	2,58	3,01	3,33

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL RESTAURANTES  
Y HOTELES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,45	6,35	7,97	8,63	8,76
Mi-Me	2,53	52,53	68,52	70,61	71,39
Mi-Gra	0,68	561,26	778,03	530,35	337,95
Peq-Me	2,19	2,86	3,41	3,88	4,20
Peq-Gra	0,91	5,12	14,64	24,23	17,20
Me-Gra	1,68	2,20	2,43	3,33	2,97

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL  
TRANSPORTE Y TELECOMUNICACIONES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,03	5,35	6,80	7,48	7,52
Mi-Me	4,07	18,15	37,46	52,51	52,21
Mi-Gra	5,04	199,16	315,43	395,33	468,27
Peq-Me	2,28	3,07	3,65	3,88	3,91
Peq-Gra	1,80	10,91	20,71	31,30	27,46
Me-Gra	1,51	2,24	2,96	3,56	3,87

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SERVICIOS  
FINANCIEROS**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	1,89	5,03	5,97	5,76	5,72
Mi-Me	7,80	22,05	25,26	33,94	30,90
Mi-Gra	17,53	158,46	267,32	324,72	566,27
Peq-Me	1,65	2,95	3,36	3,50	2,97
Peq-Gra	3,00	12,32	20,90	16,91	53,09
Me-Gra	1,39	2,99	4,33	3,82	6,27

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SERVICIOS TÉCNICOS  
Y PROFESIONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	1,89	5,03	5,97	5,76	5,72
Mi-Me	7,80	22,05	25,26	33,94	30,90
Mi-Gra	17,53	158,46	267,32	324,72	566,27
Peq-Me	1,65	2,95	3,36	3,50	2,97
Peq-Gra	3,00	12,32	20,90	16,91	53,09
Me-Gra	1,39	2,99	4,33	3,82	6,27

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SERVICIOS  
ESTATALES, SOCIALES E INSTITUCIONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	1,99	3,17	3,82	3,78	4,06
Mi-Me	2,89	20,16	22,11	31,35	35,42
Mi-Gra	2,20	153,90	313,20	196,42	258,16
Peq-Me	2,45	3,00	3,46	3,94	4,16
Peq-Gra	2,71	5,87	10,64	26,52	28,24
Me-Gra	1,73	3,03	4,15	5,05	5,07

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SERVICIOS DE  
DIVERSIÓN Y ESPARCIMIENTO**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	3,42	6,94	8,57	9,55	9,68
Mi-Me	4,20	21,37	44,26	76,01	58,11
Mi-Gra	0,02	593,76	531,29	625,53	568,04
Peq-Me	1,84	2,88	3,14	3,53	3,39
Peq-Gra	3,22	14,87	4,86	24,95	21,59
Me-Gra	1,51	2,23	2,22	2,62	2,94

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL SERVICIOS  
PERSONALES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	2,75	6,09	7,77	7,64	6,69
Mi-Me	2,72	45,70	31,27	41,34	46,23
Mi-Gra	0,60	309,97	723,82	510,55	132,03
Peq-Me	2,01	2,71	2,65	2,95	3,24
Peq-Gra	3,15	3,58	4,12	2,87	5,60
Me-Gra	1,60	1,94	2,01	2,05	2,28

**VENTAS C/R ESTRATO ORIGINAL OTRAS  
ACTIVIDADES**

	1999	2000	2001	2002	2003
Mi-Peq	4,28	8,06	10,03	10,69	11,05
Mi-Me	15,42	30,37	46,24	66,66	86,92
Mi-Gra	14,35	7,26	8,88	326,91	505,24
Peq-Me	2,46	3,29	3,20	4,07	3,87
Peq-Gra	2,88	13,10	10,34	6,54	14,00
Me-Gra	1,64	2,05	2,57	2,27	2,64

## ANEXO I: NÚMERO DE EMPRESAS CREADAS Y DESTRUIDAS

### NÚMERO DE EMPRESAS CREADAS

Tramo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	76.072	80.177	83.876	94.322	89.732	89.559	87.913	90.315
Pequeña	4.075	4.173	4.276	5.804	4.661	4.770	5.068	5.252
Mediana	328	334	346	346	287	325	367	392
Grande	76	105	100	82	84	92	116	142
Sin Ventas	25.116	22.692	23.887	33.646	22.229	32.870	24.492	25.469
<b>Total</b>	<b>105.667</b>	<b>107.481</b>	<b>112.485</b>	<b>134.200</b>	<b>116.993</b>	<b>127.616</b>	<b>117.956</b>	<b>121.570</b>

### NÚMERO DE EMPRESAS DESTRUIDAS

Tramo	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Micro	61.243	63.934	66.428	70.685	74.600	72.984	73.818	66.312
Pequeña	2.070	1.719	2.017	2.021	2.329	2.214	2.187	2.108
Mediana	188	170	155	164	161	143	133	128
Grande	78	65	87	61	70	55	77	54
Sin Ventas	34.855	37.037	32.477	39.692	46.311	29.501	29.823	35.633
<b>Total</b>	<b>98.434</b>	<b>102.925</b>	<b>101.164</b>	<b>112.623</b>	<b>123.471</b>	<b>104.897</b>	<b>106.038</b>	<b>104.235</b>

### NÚMERO DE EMPRESAS CREADAS POR REGIÓN

Región	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Primera	4.478	4.121	4.436	5.327	4.711	4.967	4.807	4.768
Segunda	3.729	3.525	3.533	4.438	3.865	3.993	4.065	4.029
Tercera	1.763	1.638	1.705	1.961	1.765	2.074	1.934	2.157
Cuarta	3.944	4.019	4.323	4.726	4.413	4.804	4.356	4.504
Quinta	10.818	11.283	11.843	14.453	12.267	13.294	12.354	12.345
Sexta	5.326	5.270	5.291	5.876	5.445	6.286	5.597	5.895
Séptima	5.798	6.292	6.377	8.003	6.964	8.541	6.863	6.822
Octava	10.477	11.056	11.236	12.990	11.717	12.247	11.203	11.882
Novena	5.104	5.148	5.377	5.926	5.688	6.299	5.639	5.804
Décima	6.344	6.410	7.027	9.067	7.463	9.010	7.508	8.089
Undécima	771	711	827	962	940	913	859	969
Duodécima	1.228	1.341	1.191	1.448	1.290	1.597	1.418	1.479
R. Metropolitana	45.093	45.642	48.329	57.511	49.729	52.492	50.735	51.742
Sin información	794	1.025	990	1.512	736	1.099	618	1.085
<b>Total</b>	<b>105.667</b>	<b>107.481</b>	<b>112.485</b>	<b>134.200</b>	<b>116.993</b>	<b>127.616</b>	<b>117.956</b>	<b>121.570</b>

## NÚMERO DE EMPRESAS DESTRUIDAS POR REGIÓN

Región	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Primera	3.956	4.211	3.992	4.631	5.296	4.650	4.407	4.165
Segunda	3.518	3.852	3.715	3.838	4.216	3.565	3.582	3.565
Tercera	1.732	2.042	1.957	1.996	2.051	1.583	1.725	1.719
Cuarta	3.774	4.088	3.894	4.233	4.531	4.105	4.039	3.865
Quinta	10.686	10.720	10.546	11.916	12.727	11.419	11.661	11.300
Sexta	4.604	4.722	4.696	5.142	5.315	4.632	4.717	4.901
Séptima	5.614	5.559	5.989	6.021	7.029	5.578	5.880	6.115
Octava	9.277	9.884	9.982	11.114	11.910	10.306	11.198	9.910
Novena	4.857	4.722	4.790	5.877	5.527	4.833	5.089	5.105
Décima	5.850	6.093	5.899	6.677	8.040	6.312	6.978	6.983
Undécima	715	803	768	795	754	851	686	844
Duodécima	1.420	1.364	1.404	1.262	1.434	1.151	1.210	1.207
R. Metropolitana	41.081	43.740	42.266	47.755	53.056	44.876	43.590	43.615
Sin información	1.350	1.125	1.267	1.366	1.586	1.036	1.276	941
<b>Total</b>	<b>98.434</b>	<b>102.925</b>	<b>101.165</b>	<b>112.623</b>	<b>123.472</b>	<b>104.897</b>	<b>106.038</b>	<b>104.235</b>

## NÚMERO DE EMPRESAS CREADAS POR SECTOR

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Producción Agropecuaria	6.495	6.808	7.372	7.038	10.377	4.233	3.319
Servicios Agrícolas	3.574	3.727	4.489	4.323	4.637	1.148	1.187
Silvicultura	556	631	598	648	789	601	589
Pesca	352	519	1.927	870	1.720	341	363
Minas y Canteras	282	276	318	364	541	530	938
Alimentos, Bebidas y Tabacos	2.622	2.469	3.448	3.692	4.301	1.679	1.826
Textil y Cuero	1.230	1.368	1.730	1.607	1.675	1.422	1.583
Madera y Papel	777	854	906	849	1.001	1.184	1.371
Química, Petróleo, Caucho y Metales	312	345	398	413	448	452	497
Máquinas e Instrumentos	814	885	1.148	1.103	1.292	1.664	2.284
Otras Manufacturas	957	1.015	1.166	1.099	1.246	1.214	1.351
Electricidad, Gas y Agua	268	216	405	225	208	178	151
Construcción	6.464	6.688	7.524	7.651	8.274	7.729	8.227
Comercio	37.626	39.112	42.161	42.228	43.112	43.422	44.095
Restaurantes y Hoteles	4.046	4.486	4.443	4.707	4.897	5.350	5.617
Transporte y Telecomunicaciones	12.611	14.849	16.197	12.363	12.101	12.967	13.398
Servicios Financieros	1.601	1.647	1.851	1.751	2.084	3.583	4.143
Servicios Técnicos y Profesionales	11.531	11.407	16.437	11.899	13.435	13.901	14.502
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	2.919	2.978	5.928	3.049	3.346	3.541	3.557
Diversión y Esparcimiento	1.159	1.200	1.216	1.004	1.064	915	1.224
Servicios Personales	1.023	1.022	1.102	1.005	1.056	1.694	1.834
Otras Actividades	10.262	9.983	13.436	9.105	10.012	10.208	9.514
<b>Total</b>	<b>107.481</b>	<b>112.485</b>	<b>134.200</b>	<b>116.993</b>	<b>127.616</b>	<b>117.956</b>	<b>121.570</b>

**NÚMERO DE EMPRESAS DESTRUIDAS POR SECTOR**

<b>Sector</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Producción Agropecuaria	6.490	6.606	6.970	8.312	5.743	5.439	5.923
Servicios Agrícolas	2.127	2.492	2.883	3.254	3.105	3.165	1.288
Silvicultura	474	482	641	666	542	604	550
Pesca	391	330	349	1.303	800	1.118	853
Minas y Canteras	239	260	307	351	273	339	369
Alimentos, Bebidas y Tabacos	1.835	2.267	2.558	3.115	3.044	3.408	2.030
Textil y Cuero	1.127	1.211	1.634	1.921	1.649	1.644	1.624
Madera y Papel	639	723	901	1.011	865	893	981
Química, Petróleo, Caucho y Metales	317	333	436	465	405	385	445
Máquinas e Instrumentos	575	687	872	1.018	906	986	1.151
Otras Manufacturas	786	882	1.121	1.248	1.141	1.155	1.198
Electricidad, Gas y Agua	97	139	121	160	137	185	158
Construcción	4.512	4.994	6.151	7.261	6.494	6.702	6.675
Comercio	32.974	34.244	40.908	42.704	38.108	39.317	38.943
Restaurantes y Hoteles	3.589	3.733	4.461	4.528	4.054	4.046	4.227
Transporte y Telecomunicaciones	18.548	16.186	16.778	18.116	14.629	12.527	10.968
Servicios Financieros	830	811	922	1.061	884	958	2.101
Servicios Técnicos y Profesionales	10.769	10.124	10.108	11.527	9.549	10.276	10.168
Servicios Estatales, Sociales e Institucionales	2.434	2.236	2.079	2.400	2.186	2.397	2.664
Diversión y Esparcimiento	989	1.020	1.142	1.164	959	857	703
Servicios Personales	865	799	960	981	809	772	1.368
Otras Actividades	12.318	10.606	10.321	10.906	8.615	8.865	9.848
<b>Total</b>	<b>102.925</b>	<b>101.165</b>	<b>112.623</b>	<b>123.472</b>	<b>104.897</b>	<b>106.038</b>	<b>104.235</b>



