

El desarrollo de las PYMES en Chile: alternativas de financiamiento y programas para los sectores agrícola y artesanal

Luis Arellano Jibaja *

I.- Del diagnóstico regional a la visión local

En América Latina y el Caribe, las PYMES (pequeñas y medianas empresas) han mostrado un espectacular crecimiento en el correr de la última década. Esto ha propiciado que éstas formen parte fundamental de las propuestas políticas presentadas tanto por los que aspiran a formar parte de los gobiernos como por aquellos que conforman la sociedad civil.

Si bien la definición de PYME varía según el país, dentro del concepto es posible englobar tanto a micro emprendimientos, como a firmas exportadoras y/o de alta tecnología, cuya facturación y número de empleados (generalmente de 1 a 250 empleados) están muy por debajo de las denominadas “grandes” empresas.

Hoy día, las PYMES de América Latina y el Caribe han derribado un antiguo mito que aseguraba que sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo. De acuerdo a datos brin-

dados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la presencia de las PYMES en la estructura económica de la región es relevante, al representar un importante porcentaje de variables como la producción, el empleo y el número de empresas.

Se calcula que las PYMES son responsables de entre el 25% y el 40% de la generación de empleo en la región, así como también de entre el 15% y el 25% total de la producción de bienes y servicios. El papel de las PYMES a nivel exportador es más pequeño pero también significativo, al representar entre el 1% y el 3% del total de las exportaciones de la región.

El desafío de la competitividad no es fácil para las empresas. Implica entender bien la dinámica del mercado existente y adaptar productos, procesos, gestión interna y redes de colaboración para funcionar en el entorno vigente. La mayoría de las PYMES no logra dominar esta lógica competitiva. Las grandes pueden disponer de recursos para gestionar este proceso de transformación frecuente, pero las pequeñas empresas,

* Consejero del Servicio Exterior ecuatoriano, actualmente desempeña funciones en la Embajada del Ecuador en Chile -Oficina Comercial en Santiago-.

usualmente no tienen la fortaleza económica o la capacidad de adaptación necesaria, de ahí que la mayoría muere antes de cumplir cinco años.

Para fomentar la competitividad de las PYMES hay que dotarlas de capacidad para leer como cambia el entorno y para diseñar nuevos productos, procesos, modelos de gestión internos y redes de colaboración externa. Pero para gran parte de las pequeñas empresas, y también algunas medianas, hacer todo eso requiere de un apoyo profesional que no pueden costear. La solución práctica es la de compartir la capacidad profesional de otras PYMES.

Se necesitan mecanismos muy flexibles, para definir objetivos que puedan cambiar mientras se implementan. Por otro lado, se requiere escalabilidad para llegar a una gran cantidad de PYMES. Una manera de lograrlo es permitir que el proceso de apoyo a las PYMES sea lucrativo, para atraer los recursos del sector privado en forma masiva. El ejemplo más visible de esta perspectiva es el impresionante desarrollo de las microfinanzas impulsado por Muhammad Yunus¹. Solo cuando se encontró el modelo de negocios que permitía rentabilidad privada a las microfinanzas es que éstas pudieron desarrollarse para alcanzar el impacto global que han alcanzado.

El dilema para el Estado es cómo apoyar la competitividad de un sector que es fundamental en la creación de

empleo, pero que tienen problemas estructurales para ser competitivo.

En lo relativo al caso chileno, las pequeñas y medianas empresas generan el 85% del empleo, por consiguiente requieren mayor apoyo de todos los actores públicos y privados con que se desenvuelven, para desarrollarse y consolidar el crecimiento del país. Las principales dificultades para exportar de las PYMES chilenas son: barreras parancelarias y no arancelarias; adecuación de productos; servicios adecuados de post venta; certificaciones requeridas en los mercados; acceso a información de mercado; ausencia de una contraparte operativa en el lugar de destino.

El reto de los gobiernos no sólo está en diseñar mejores instrumentos de respaldo director a las pequeñas y medianas empresas, sino que además impulsar el diseño experimental de empresas privadas que puedan, a su vez, apoyar ágilmente a las PYMES en forma lucrativa.

En el Plan de Gobierno del Presidente Piñera: Promover la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, se identifican los ejes de acción para el período 2010- 2014:² “Cuatro son los ejes del programa para las PYMES.

- 1.- El primero busca proporcionarles más financiamiento. Así, se realizará una reprogramación de deudas, se les facilitará el capital de trabajo, permitiéndoles una mayor flexibilidad en la oportu-

1 Muhammad Yunus, el llamado “banquero de los pobres” y su banco de microcréditos Grameen Bank recibió el Nobel de la Paz 2006 por su lucha por una economía justa para las clases pobres.

2 Plan de Gobierno del Presidente Piñera: Promover la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Documento socializado y comentado por los diferentes sectores de la sociedad civil chilena

- nidad del pago de IVA y los Pagos Provisionales Mensuales. Se fomentará la securitización de instrumentos para que estas empresas cuenten con los recursos necesarios con que financiar sus obligaciones e invertir. Se creará un portal para factorizar las facturas del Estado y así reducir el costo de financiamiento de ellas. Además, se realizará una reingeniería de los más de 100 programas de fomento y acceso al crédito que hoy existen en instituciones del Estado, priorizando los programas de la Corporación –CORFO- y el rol del Banco Estado en relación a las PYMES. Asimismo, se perfeccionarán las regulaciones de las superintendencias para facilitar su financiamiento, se revisará la normativa de las tasas de interés máximas convencionales, y se promoverá el factoring y los warrants³.
- 2.- El segundo eje busca reducir el costo que la carga burocrática actual le impone a estas empresas, que muchas veces resulta excesivo. Abrir una empresa en Chile cuesta alrededor de US\$1.100, lo que supera largamente lo que sucede en países con economías dinámicas y vigorosas. Por ejemplo, en Nueva Zelanda iniciar una empresa cuesta US\$26 y el trámite toma sólo un día. Para resolver este problema, promoveremos un Nuevo Estatuto para las PYMES, que fomente su desarrollo y asegure que toda la legislación y regulación que se proponga en el futuro tome en consideración el impacto en ellas.
- 3.- El tercer eje consiste en reducir la carga tributaria de las PYMES. Entre otros, esta reforma reducirá el Impuesto de Timbres y Estampillas a 0,6%, dejándolo en ese nivel en forma permanente y permitirá, al ampliar la normativa del artículo 14 bis de la Ley de la Renta, que más de 600.000 empresas pequeñas y medianas no paguen impuestos cuando reinvierten sus utilidades.
- 4.- Finalmente, el cuarto eje, consiste en una política de fomento clara y eficaz. Hoy día hay 8 ministerios que tienen programas vinculados a las PYMES. Se creará un Consejo Nacional PYME que dependerá del nuevo Ministerio del Emprendimiento y la Innovación, que tendrá como tarea coordinar todos los programas hoy existentes, con el objetivo de evitar duplicaciones, facilitar el acceso y fomentar el desarrollo de las pequeñas empresas. Se trabajará con agilidad para combatir la competencia desleal, se creará un portal de acceso para informar sobre las oportunidades de negocios tanto públicas como privadas, y se facilitará el acceso a Chilecompra. Para terminar, se dará prioridad a las exportaciones PYME con el apoyo de PRO-

3 Factoring: alternativa de financiamiento para invertir en la empresa y mejorar el flujo de dinero; warrants: instrumento financiero y de garantía.

CHILE y se tendrá una política macroeconómica que promueva su competitividad”.

El Programa constituye la carta de navegación que se busca para los chilenos: lograr ser un país desarrollado, superar la pobreza y apoyar a la clase media. Plantean construir una sociedad de oportunidades para todos, un millón de nuevos empleos, sobre la base de los pilares de una cultura a favor del emprendimiento y la innovación.

II.- Instrumentos, entidades y disposiciones en beneficio de las PYMES.

En este capítulo se identifican algunos de los instrumentos, actores y regulaciones implementados por los sectores públicos y privados chilenos a favor de las Pymes en los últimos años:

Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios –FOGAPE-.⁴

El Fogape se ha consolidado como una eficaz garantía de financiamiento para el sector productivo. Las 25 instituciones financieras que tienen adjudicados los fondos estatales permiten a las PYMES acceder a este beneficio.

Para que las pequeñas y medianas empresas crezcan y generen trabajo deben contar con financiamiento de la banca en forma expe-

ditada y eficaz, tanto para iniciar sus negocios como para inyectar capital a empresas ya en marcha. El acceso al financiamiento suele ser complejo para las PYMES, principalmente por las insuficientes garantías que éstas presentan como sujeto de crédito.

Debido a esto surgió en Chile, hace 30 años, el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios, destinado a garantizar por parte del Gobierno financiamiento a este sector en las instituciones financieras que se adjudican los fondos vía licitación. Mientras para la banca representa una certeza de retorno del crédito cuyo porcentaje de cobertura puede ser utilizado en sus instrumentos de cartera, para las PYMES beneficiadas significa un respaldo financiero por parte del Estado, con tasas convenientes y riesgo acotado, entre otras ventajas.

El Fogape es un fondo Estatal administrado por Banco Estado, destinado a garantizar un determinado porcentaje de créditos que pequeños empresarios con insuficientes garantías o respaldo solicitan a las instituciones financieras para solventar sus negocios.

Cabe mencionar que el Estado no entrega dinero ni recursos a los bancos o financieras, sino que responde como aval de pequeños empresarios con porcentaje de cobertura inversamente proporcional al tamaño de la empresa. Es decir a

4 FOGAPE. El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un Fondo estatal destinado a garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a Micro/Pequeños Empresarios, Exportadores y Organizaciones de Pequeños Empresarios elegibles, que no cuentan con garantías o que estas sean insuficientes, para presentar a las Instituciones Financieras en la solicitud de sus financiamientos. A partir del año 2009 permite garantizar temporalmente a medianas y grandes empresas.

mayor tamaño de la empresa, mayor será el porcentaje de garantía estatal.

El impacto de este instrumento de garantía estatal para PYMES ha sido positivo para estimular la productividad y el emprendimiento. El principal beneficio ha sido el acceso al financiamiento y, en la mayoría de los casos, el aumento de los montos financiados.

Banco de Chile

Considerando que las PYMES generan el 80% del empleo en Chile, siendo el motor de la economía a nivel nacional, Banco de Chile entrega a este segmento todas las herramientas de financiamiento que les permitan desarrollar adecuadamente el negocio. Banco de Chile mantiene especial dedicación e interés en el segmento PYMES, entregándoles una amplia gama de productos y servicios, de manera de brindarles un servicio de primer nivel.

Banco de Chile dispone de una vasta red de sucursales a nivel nacional, con ejecutivos especializados en este segmento y capacitados para entregar el producto que mejor se ajuste a las necesidades de las empresas. Asimismo, la entidad cuenta con canales de atención remota: Fonobank e Internet Empresas, que funcionan las 24 horas del día durante todo el año.

Prochile

La Dirección de Promoción de Exportaciones ProChile – agencia dependiente de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. Funciona desde 1974, como una institución de

apoyo a la política de diversificación y expansión de las exportaciones.

Corporación de Fomento de la Producción –CORFO-

Durante siete décadas de vigencia, CORFO ha modificado sus líneas de acción, aunque ha conservado una orientación general dirigida a apoyar nuevos emprendimientos, a través de sus cuatro grandes áreas de intervención. Una de esas agencias tiene relación con la de fomento, que se orienta al apoyo a pequeñas y medianas empresas y aspira a elevar su productividad promoviendo una mejor gestión y el fortalecimiento de sus redes y alianzas.

La agencia estatal es un actor importante del plan para las PYMES lanzado por el presidente Piñera. Entre las medidas, se contempla que éste ponga un mayor énfasis en el emprendimiento.

Portal de comercio exterior para PYMES

En el mes de junio de 2008, el Ministro de Economía junto al Director Nacional de Aduanas presentaron el sitio www.portal-comercioexterior.cl con el objetivo de apoyar a las empresas, especialmente a las de menor tamaño, a insertarse o ampliar sus negocios en los mercados mundiales.

El nuevo portal web de Comercio Exterior entrega información sobre los trámites que se deben realizar para importar o exportar más de 25 mil productos y los requisitos que deben cumplirse ante las instituciones públicas que participan en los procesos de comercio exterior.

Cabe mencionar que durante 2007 el valor total de las exportaciones chilenas alcanzó 65.737 millones de dólares y la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas fue de un 3% del total de valores exportados.

Oferta pública de fomento para las PYMES.

Las empresas chilenas de menor tamaño cuentan con una poderosa herramienta para fortalecer su desarrollo productivo: el Centro de Información Empresarial (CIE), un portal en línea que concentra toda la oferta actualizada de instrumentos públicos de fomento e innovación, orientados a apoyar el emprendimiento y la competitividad.

La dirección electrónica es la siguiente: www.ciempresarial.cl

Manual del Exportador

La Cámara de Comercio de Santiago⁵ y la Dirección General de Relaciones Económicas –DIRECON-⁶ del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile presentaron el Manual del Exportador: Cómo entender y usar mejor los Acuerdos Comerciales.

Los destinatarios de este Manual son los pequeños y medianos empresarios que todavía tienen poca o ninguna experiencia exportadora y que se interesan en comprender y usar los acuerdos comerciales. Su principal aporte reside en ayudarles a usar los Acuerdos para explorar mercados externos y sobre todo, para aclararles

cómo proceder para establecer su negocio exportador.

Por eso, atendiendo la calidad de este destinatario, el Manual persigue, en lo principal, dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cómo leer los acuerdos comerciales? ¿Cómo comprenderlos para poder aprovechar las oportunidades de mercado que entregan? ¿Cómo usarlos para buscar la información sobre requisitos que un producto exportable debe reunir para acceder a los nuevos mercados?

Este documento viene a complementar los diferentes esfuerzos públicos y privados en materia de comercio exterior, tendientes a que las pequeñas y medianas empresas aprovechen de mejor manera la red de acuerdos comerciales suscritos por Chile. Mayor información puede obtenerse ingresando a www.acuerdoscomerciales.cl

Sitio Web para mujeres emprendedoras

En el marco del programa Chile Emprendedoras, impulsado por la Cámara de Comercio de Santiago, el Centro de Estudios Empresariales, la Potenciadora de Negocios Octantis, Endeavor Chile y Mujeres Empresarias, lanzaron el nuevo portal enfocado a emprendedoras, empresarias y ejecutivas. Chile Emprendedoras es una nueva alternativa de apoyo a mujeres emprendedoras a través de emprendimiento, internacionalización, incorporación a redes y generación de conocimiento. www.chileemprendedoras.cl

5 Cámara de Comercio de Santiago: Asociación gremial que reúne a más de 1300 empresas.

6 Misión institucional de la DIRECON: Ejecutar y coordinar la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales y la promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales.

Este programa tiene como principal objetivo contribuir a la competitividad y dinamismo de la economía chilena dando un mayor protagonismo a las mujeres en su proceso emprendedor, a través de la promoción y el aumento de su participación en el entorno empresarial.

Chile Emprendedoras es apoyado por el Banco Interamericano de Desarrollo –BID- y ejecutado por la Cámara de Comercio de Santiago a través de su Unidad Pyme21 en conjunto con cuatro instituciones líderes en el apoyo al emprendimiento y la innovación, como son la Universidad del Desarrollo, Octantis, Endeavor y Mujeres empresarias.

Banco de negocios innovadores

Para apoyar el proceso de toma de decisiones de inversión de los empresarios, pequeños y medianos productores, el Ministerio de Agricultura de Chile lanzó el Banco de Negocios y Experiencias de Innovación, iniciativa de la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), la que beneficiará a emprendedores agrícolas a nivel nacional.

Esta base de datos -a la que se puede acceder a través del sitio de FIA en internet <http://www.fia.gob.cl> - contiene información, en los ámbitos tecnológicos, económicos, de gestión y de mercado, obtenida del proceso de valorización de 80 proyectos apoyados por FIA en rubros como Frutales, Pecuario, Flores de Bulbo y Follajes, Hortalizas, Tubérculos, Plantas Medicinales, Lupino Dulce y Cultivos varios, Modelos de Gestión y Plantaciones Forestales.

Conectividad digital de las PYMES

El Gobierno de Chile presentó el programa especial de apoyo a la conectividad digital para las PYMES. El plan contempla una inversión pública de \$3.000 millones, orientada a promover el uso productivo de las nuevas tecnologías de la información. La iniciativa favorecerá a cerca de 10.000 pequeñas y medianas empresas asociadas a los cluster alimentario, acuícola y de turismo de intereses especiales, de más de 1.400 localidades.

Acceso a softwares de bajo costo para la gestión de destinos turísticos, aplicaciones para recibir información de mercado y meteorológica a través de celulares, desarrollo de comunidades y bibliotecas virtuales con información de precios, comportamiento de mercados, estudios y publicaciones, son parte de los productos que podrán desarrollarse con financiamiento público. El programa busca promover el desarrollo de las capacidades productivas de las empresas de menor tamaño, con un foco en el desarrollo de aplicaciones tecnológicas innovadoras y priorizadas en torno a los sectores alimentario, acuícola y de turismo de intereses especiales, la alfabetización digital y el uso eficiente de las nuevas tecnologías de la información.

Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina –PIAC-

Un grupo de trabajo público-privado ha venido desarrollando una importante labor tendiente a crear y adecuar instrumentos de capacitación y promoción de exportaciones, que den cuenta de las

realidades y necesidades del sector campesino, asegurando igualdad y equidad en el acceso a los recursos públicos destinados a la promoción de las exportaciones. En esta línea, Prochile en conjunto con el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario –INDAP– desarrolla e implementa el programa denominado “Internacionalización de la Agricultura Campesina”, cuyo objetivo general es alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

Las empresas de la agricultura campesina que corresponden al segmento objetivo se caracterizan por tener capacidades exportadoras reales o potenciales, ya sea como exportador director o indirecto. Tener un producto exportable que puede ser a nivel primario o con algún grado de adecuación o transformación. Estar o no constituidas como personas jurídicas. Para lograr los objetivos, el programa PIAC ofrece distintos instrumentos: servicio de apoyo al proceso de internacionalización, curso de generación de habilidades exportadoras para el mundo campesino y servicios complementarios.

Los servicios de apoyo son asesorías prestadas a las empresas y o productores que ingresen al programa, las cuales se orientan a apoyar a la empresa en el ámbito organizacional productivo, financiero, contable y jurídico. Los servicios se agrupan en niveles al estilo de una malla curricular, de acuerdo al nivel de complejidad de las diferentes etapas de

proceso exportador, considerando desde la creación de la empresa hasta la exportación misma.

Red de expertos en asesoramiento a microempresarios

El Ministerio de Economía puso en marcha un inédito sistema de asesoría de expertos, sin costo y en línea, para que más de 600 mil microempresarios y emprendedores puedan resolver rápidamente y en forma personalizada sus dudas sobre cómo iniciar un negocio, dónde obtener financiamiento o qué regulaciones se deben cumplir para conseguir un permiso sanitario.

La Red de Emprendimiento Abierta (REMA), diseñada por la cartera de Economía, está conformada por más de 130 profesionales de instituciones de gobierno y municipios de todo Chile, quienes entregarán apoyo directo a emprendedores efectivos y potenciales. Estos podrán enviar sus consultas a través del portal www.paraemprender.cl, desde donde se accede a REMA.

Las iniciativas forman parte central del “Plan A”, la agenda pro emprendimiento que el gobierno, la CPC y la Conapyme pusieron en marcha, con el propósito de que las pequeñas y medianas empresas puedan aprovechar plenamente las oportunidades de negocios y generación de empleos que abre la etapa de recuperación económica.

A diferencia de otras herramientas de apoyo a través de sitios web para emprendedores, en las que se ofrecen listados de preguntas frecuentes, REMA permite interactuar con el equipo de expertos en línea.

Además, no responde un solo profesional, pues las consultas son derivadas a un grupo de colaboradores, lo cual da mayor certeza y permite cotejar opiniones.

Plan para reactivar las PYMES

El Gobierno chileno junto con el sector privado presentaron el plan público-privado para reactivar a las micro, pequeñas y medianas empresas en el período post crisis 2009. La Agenda Público-Privada Pro Emprendimiento para la Reactivación Económica, denominada “Plan A, Acciones para Reactivar tu Negocio”, apunta a mejorar las condiciones competitivas y de productividad de las PYMES, a fin de que puedan plenamente aprovechar las oportunidades de negocios y empleos que abre la etapa de recuperación económica.

El plan es el resultado de un trabajo conjunto entre los sectores público y privado, que permitirá tanto facilitar los negocios, a través de la simplificación de trámites, estimular el emprendimiento y la creación de nuevas empresas, como también apoyar la gestión de aquellas que estén en riesgo.

La primera, denominada “Plan A, Apuesta por el Emprendimiento”, cuenta con más de \$7.300 millones de pesos de cofinanciamiento, destinados a estimular tanto emprendimientos competitivos, de alta productividad y generación de empleos, como a rescatar y/o ayudar a un cierre ordenado de empresas en dificultades.

La segunda línea, llamada “Plan A, Avanza con Innovación” involucra recursos públicos y privados por

alrededor de \$18.000 mil millones de pesos, orientados a la instalación de cinco centros de extensionismo tecnológico, la puesta en marcha de un programa de desarrollo de proveedores de la minería y un nuevo modelo de incubadoras de negocios, entre otros.

“Plan A, Actualiza tus Prácticas”, corresponde al tercer componente que favorecerá a, al menos, 5.000 empresas, a través del fortalecimiento de sus capacidades para competir en el mercado interno, como en el externo. Esta línea incluye un portal web que da a las PYMES acceso a información privilegiada sobre oportunidades de negocios con los 50 mayores proyectos de inversión en marcha en Chile (que en conjunto desembolsarán recursos por más de US\$ 16 mil millones, en un horizonte de cinco años).

La cuarta línea, denominada “Plan A, Aprende para Crecer” está orientada a mejorar el desarrollo de capital humano para la competitividad, mediante la puesta en marcha de programas pilotos para la certificación de competencias laborales en los ámbitos minero, alimentario, acuícola, de turismo de intereses especiales y de servicios globales, que corresponden a los cinco clusters priorizados en la política de innovación.

La quinta línea, denominada “Plan A, Ahorra Tiempo”, apuesta a reducir la carga administrativa de las PYMES y facilitar la puesta en marcha de nuevas empresas, a través de la simplificación de trámites. En este ámbito destaca el plan piloto que permitirá disminuir en hasta 80% los tiempos de duración de los

trámites municipales, junto con elevar en torno a 30% la formalización de empresas y en hasta un 25% la recaudación de impuestos.

Estatuto PYME

La Presidenta Michelle Bachelet promulgó el Estatuto PYME, iniciativa legal que considera las diferencias de tamaño entre empresas, establece una normativa adaptada a las firmas más pequeñas para que puedan cumplir con las regulaciones que las rigen y genera las condiciones necesarias para el desarrollo, formalización y crecimiento de las Empresas de Menor Tamaño (EMT).

Con la promulgación, el Ministerio de Economía tendrá un rol explícito en la promoción del desarrollo de las MIPYMES, en la coordinación de políticas dirigidas al sector y en facilitar el acceso a programas de fomento, a través de una subsecretaría específica orientada a estos fines.

Entre otros beneficios, la nueva normativa favorecerá las posibilidades de reemprendimiento de alrededor de 100 mil empresas que, en la actualidad, pese a estar formalizadas no registran ventas ni mantienen actividades productivas. Con la puesta en marcha del estatuto se les facilitan las condiciones para que puedan reorganizarse o, bien, cerrar de manera formal.

El Estatuto PYME facilita la creación, reorganización y cierre ordenado de las empresas, a fin de impulsar el nacimiento de nuevos negocios y su formalización al más breve plazo. Asimismo, contribuye a mejorar las relaciones entre las empresas, a desalentar el abuso contra los pequeños

proveedores y a facilitar los acuerdos de producción limpia.

Plan PYMES 2.0

El Gobierno de Chile lanzó un innovador y contundente paquete de medidas para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través del denominado Plan PYMES 2.0, que implicará un esfuerzo estatal de US\$ 2500 millones y proyecta crear 100 mil nuevos emprendedores en el período 2010-2014.

El plan propone crear un nuevo trato entre el Gobierno y las PYMES para promover la iniciativa privada y generar mayores plazas de trabajo durante la administración. Al presentar el paquete de medidas, el Mandatario chileno puso énfasis en que el compromiso del Ejecutivo es crear un millón de empleos en los próximos cuatro años y que de ellos, 800 mil deberán provenir del sector de micro, pequeños y medianos empresarios.

El “Plan PYMES 2.0” contempla las siguientes medidas: Fortalecer el programa ChileCompra para promover la igualdad de condiciones en las ventas al Estado; Crear el sistema “ChilePaga”; Mejorar los programas de acceso al financiamiento para crédito de trabajo e inversión; Garantizar créditos en condiciones más favorables para el sector, a través de FOGAPE y de las Sociedades de Garantías Recíprocas. Esas garantías serán entre 50% y 80% del monto del crédito, dependiendo del tamaño y naturaleza de la empresa; simplificar trámites en materia de facilidad y tiempo de acceso a la factura electrónica para poder generar

créditos; Agilizar el trámite para la obtención de las patentes municipales y que mientras ellas se tramiten, se obtenga una de manera provisoria hasta que se entregue la definitiva; Crear el Portal PYME para que gran parte de los trámites que se deben hacer con los municipios o en los ministerios se puedan hacer por la vía electrónica.

III.- Modelos de programas de apoyo a las PYMES

Como se ha señalado en capítulos anteriores, en Chile existen varias instituciones públicas y privadas que ofrecen cofinanciamiento a favor de las PYMES. A continuación ejemplos más significativos:

1.- El Fondo de Solidaridad e Inversión Social, FOSIS⁷

El FOSIS financia programas destinados a personas, familias y organizaciones que necesitan una oportunidad que los ayude a superar la situación de pobreza en que viven y necesitan ayuda cuando han perdido el trabajo, tienen pocos ingresos, están enfermos ellos o alguien de su familia, o no tienen estudios, entre otros. Con su labor, el FOSIS aporta al fortalecimiento del Sistema de Protección Social y genera oportunidades para la inclusión, apoyando la empleabilidad y el emprendimiento, abordando así, la pobreza en su multidimensionalidad.

El FOSIS en su búsqueda de respuestas originales para la superación de la pobreza, desarrolla proyectos especiales para enfrentar problemáticas puntuales que afecten a la población más vulnerable del país.

Asegurar que todos quienes posean los atributos para ser clientes del FOSIS, conozcan las oportunidades que existen y tengan la opción de postular a ellas de un modo ágil, simple y a su alcance, fue la meta que la institución se propuso durante el año 2009. De esta forma, se busca instalar prácticas y procedimientos transparentes, elevando los estándares de igualdad de oportunidades.

En el 2009, se trabajó con cuatro programas con esta modalidad de postulación universal, éstos son: Apoyo al Microemprendimiento, Apoyo a Actividades Económicas, Apoyo a Emprendimientos Sociales, Programa de Empleabilidad Juvenil, Programa Emprende Más y Programa Preparación para el Trabajo.

De los programas Fosis 2009, se destacan los siguientes, a manera de ejemplo:

a.- Preparación para el trabajo; empleabilidad juvenil; apoyo al microemprendimiento

Generar ingresos estables en el tiempo, permite que personas cesantes o desocupadas puedan superar la situación de pobreza en que se encuentran. Es por esto, que el FOSIS los apoya para que puedan poner en

7 El FOSIS, es un servicio del Gobierno de Chile, creado el 26 de octubre de 1990. Cuenta con 15 direcciones regionales y 20 oficinas provinciales; y se relaciona con la Presidencia de la República a través del Ministerio de Planificación. Su misión es: "Contribuir en el esfuerzo del país por la superación de la pobreza y disminución de la vulnerabilidad social de las personas y familias, aportando respuestas originales en temas, áreas y enfoques de trabajo complementarios a los que abordan otros servicios del Estado".

marcha un emprendimiento o desarrollar un trabajo por cuenta propia.

Las y los usuarios de este Programa reciben capacitación para desarrollar sus capacidades personales; aprendan a comercializar sus productos; y a administrar su microempresa. Se les apoya para que, de acuerdo a sus capacidades, habilidades y expectativas, implementen un emprendimiento que recibe un aporte financiero, llamado “Capital Semilla”, que se destina a la compra de materiales o insumos necesarios para iniciar la actividad.

b.- Apoyo a actividades económicas

Para trabajadores/as independientes o microempresarios/as en situación de pobreza, que necesitan mejorar sus ingresos y el de sus hogares, el FOSIS les entrega asesoría, asistencia técnica y financiamiento, con el propósito de fortalecer el emprendimiento económico que ya realizan.

Al inicio del proyecto, se hace una evaluación técnica de la actividad económica que desarrollan los/as usuarios/as y de las características personales que pueden potenciar el negocio. Con estos antecedentes, se apoya la elaboración de un plan de negocio. En paralelo, se realizan talleres y capacitaciones de habilidades emprendedoras.

Una vez elaborado el plan, se entrega un capital semilla para el financiamiento e implementación de las inversiones definidas. Luego, se realiza un acompañamiento especializado, con el objeto de monitorear y apoyar el proceso de fortalecimiento de la iniciativa microempresarial.

c.- Apoyo a emprendimientos sociales

El FOSIS ofrece a las personas que realizan algún servicio a la comunidad como cuidado de ancianos, enfermos o de niños y niñas, sea remunerado o no, la posibilidad de generar o aumentar sus ingresos.

Este programa entrega talleres y cursos de desarrollo personal, desarrollo de capacidades emprendedoras, comercialización, estrategia de marketing y administración contable. También se realizan cursos asociados a la actividad u oficio, que son certificados por Centros de Formación Técnica, Universidades u otras instituciones. Por esta vía, las personas se preparan para entregar una atención de calidad a sus clientes, en los servicios relacionados con la atención y cuidado infantil, de enfermos, de adultos mayores y de personas con discapacidad; o servicios de promoción comunitaria relacionadas con actividades de rescate de patrimonio cultural, promoción de estilos de vida saludable, turismo local, deportes y medio ambiente, entre otros.

d.- Acceso al microcrédito

El Programa de Acceso al Microcrédito del FOSIS está orientado a apoyar el desarrollo de oportunidades de emprendimientos y a consolidar las unidades de negocios apoyadas por la institución.

El Programa consiste en un subsidio otorgado a los microempresarios de menor escala, con el objeto de facilitarles el acceso a fuentes de financiamiento a través de instituciones intermediarias. En concreto, este monto se entrega a las instituciones

crediticias licitadas, una vez aprobado y desembolsado cada crédito.

2.- Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina –PIAC⁸

Con la convicción de que se debe realizar un trabajo conjunto para generar un desarrollo rural sustentable, el Gobierno chileno se comprometió con el mundo campesino para dar un fuerte impulso y apoyo a este sector, instruyendo a las instituciones pertinentes, para que se diseñe una estrategia de apoyo y fomento a las exportaciones de la agricultura campesina.

a.- Características de la Agricultura Familiar Campesina

La Agricultura Familiar Campesina chilena no se diferencia mucho en términos de sus características productivas, sociales y culturales del resto de las economías campesinas de Latinoamérica. Vale decir es un segmento de la economía nacional y específicamente de la silvoagropecuaria que presenta, entre otras características, niveles disímiles o heterogéneos de inserción en los mercados locales y prácticamente nula participación directa, en los mercados internacionales.

El Gobierno de Chile, a través de su Ministerio de Agricultura, en conjunto con INDAP y ProChile, delineó una estrategia que permitirá al sector en su conjunto, asumir de manera eficiente los desafíos y oportu-

nidades que presentan los acuerdos de libre comercio que ha suscrito.

La agricultura familiar campesina se constituye por un total de 280.000 explotaciones agrícolas, de estas el 37% corresponde a agricultura de subsistencia agrupando a 102.000 usuarios y el 63% corresponde a los empresarizables es decir, 176.000 usuarios que viven de los negocios agrícolas. Se estima además que en este subconjunto existe un total de 700 empresas asociativas a los largo del país.

Entre las características estructurales del sector es importante señalar la alta heterogeneidad de este segmento, que presenta producciones dispersas y poco homogéneas, diferentes grados y formas de articulación con los mercados. Se trata de un sector altamente endeudado por lo tanto con un difícil acceso al crédito para la banca privada y un bajo nivel de capitalización, por lo que les resulta muy complejo la gestión del riesgo del negocio y les limita fuertemente el acceso a los canales formales de financiamiento. Así mismo, se trata de un segmento que en general presenta, un desconocimiento en comercio exterior y un insuficiente acceso a la información técnica y de mercado.

Actualmente este segmento desarrolla sus negocios y estrategias comerciales de manera importante a través de empresas asociativas que se encuentran en diferentes estados de desarrollo y participa específi-

8 El Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina pretende alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

camente de rubros tales como los Berries (frambuesa y frutilla fresca y congelada), Miel, Papas, Paltos, Cítricos, Vinos, Quesos de Leche de Vaca y Cabra, Flores de Corte y Tubérculos, Leguminosas de Grano y Cereales, Frutas y Hortalizas varias, Productos Delicatessen, entre otros. Además, es importante señalar que actualmente una considerable cantidad de estas empresas y sus agricultores socios son proveedores de materia prima fresca y/o congelada de las empresas agroindustriales.

b.- PIAC

Un grupo de trabajo público-privado ha venido desarrollando una importante labor tendiente a crear y adecuar instrumentos de capacitación y promoción de exportaciones, que den cuenta de las realidades y necesidades del sector campesino, asegurando igualdad y equidad en el acceso a los recursos públicos destinados a la promoción de las exportaciones.

En esta línea, Prochile en conjunto con el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario –INDAP– desarrolla e implementa el programa denominado “Internacionalización de la Agricultura Campesina”, cuyo objetivo general es alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

Las empresas de la agricultura campesina que corresponden al segmento objetivo se caracterizan por: tener capacidades exportadoras reales

o potenciales, ya sea como exportador director o indirecto. Tener un producto exportable que puede ser a nivel primario o con algún grado de adecuación o transformación. Estar o no constituidas como personas jurídicas.

Para lograr los objetivos, el programa PIAC ofrece distintos instrumentos los cuales se describen a continuación: servicio de apoyo al proceso de internacionalización, curso de generación de habilidades exportadoras para el mundo campesino y servicios complementarios.

Los servicios de apoyo son asesorías prestadas a las empresas y o productores que ingresen al programa, las cuales se orientan a apoyar a la empresa en el ámbito organizacional productivo, financiero, contable y jurídico. Los servicios se agrupan en niveles al estilo de una malla curricular, de acuerdo al nivel de complejidad de las diferentes etapas de proceso exportador, considerando desde la creación de la empresa hasta la exportación misma.

c.- Participantes

Podrán participar en este Programa las personas naturales, empresas individuales o asociativas con personalidad jurídica y grupos de productores asociados sin personalidad jurídica que sean o no usuarios de INDAP.

Los participantes del Programa, deben ser emprendedores y estar dispuestos, si es necesario, a agruparse de manera voluntaria con otras empresas del sector o región, con el objeto de desarrollar en conjunto un proyecto exportador competitivo, sostenible y rentable.

Los interesados deben tener capacidades reales y demostrables de producción para la exportación de productos silvoagropecuarios (a nivel primario o con algún grado de adecuación o transformación), en aspectos tales como tecnología, calidad, gestión empresarial, comercial y financiera y volumen potencial de oferta exportable. Toda persona natural o empresa que postule al programa será diagnosticada por una institución externa la que recomendará su incorporación al mismo y los servicios de apoyo que necesita.

3.- Sector artesanías

El Servicio de Cooperación Técnica -SERCOTEC⁹-, en su tarea de apoyo a las pequeñas empresas, ha desarrollado importantes proyectos a favor de las iniciativas de comercio justo, buscando el desarrollo sustentable para los productores excluidos o con desventajas en los grandes circuitos del comercio tradicional.

La iniciativa forma parte del proyecto de microexportación para Micro y Pequeñas Empresas, destinado a promover la integración de un número definitivo de MIPE en los círculos de comercialización de artesanías y alimentos, según las características específicas de estos mercados. Este programa de apoyo se inició en julio de 2007 y se espera que, a mediados del presente año, haya favorecido a 80 artesanos y 40 productores de alimentos.

El aporte de Sercotec se traduce en subvencionar la detección de nuevas empresas y en prestarles asistencia técnica a través de los expertos de Comparte.

Conclusiones

- Según las estadísticas existentes, las PYMES chilenas generan el 20% del PIB, pero son responsables de más del 80% del empleo en el país. Pese a ello, se caracterizan por una baja incorporación de tecnologías y porque la mayoría de su personal no está capacitado. Esas limitaciones impiden el desarrollo y sustentabilidad de estas empresas.
- Es evidente que para lograr metas superiores, las empresas requieren aumentar y mejorar el acceso a recursos; ampliar el alcance y flexibilidad de sus operaciones; facilitar la transformación productiva, técnica y laboralmente; ampliar su capacidad de liquidez; aumentar e intensificar la transferencia tecnológica, y acceder a mejoras en sus capacidades de comercialización. Una propuesta podría significar el establecimiento de una línea de desarrollo técnico-productivo.
- No importa el rubro ni el tamaño de la empresa: todas requieren contar con mínimo soporte tecnológico y conectividad para llegar a su público objetivo. La

9

El Servicio de Cooperación Técnica -SERCOTEC- es una corporación de derecho privado, creada en 1952, filial de la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO, cuyo objetivo es contribuir a que las empresas de menor tamaño conformen un sector dinámico de la economía que aporte significativamente al aumento de la productividad, a la creación de mejores empleos, al desarrollo local, a la superación de la pobreza y a una mejor distribución de los ingresos.

tecnología es el elemento fundamental para que una empresa desarrolle ventajas competitivas y pueda introducirse en mercados internacionales. Por ello, las PYMES deben mirar al desembolso tecnológico no como un gasto, sino como una inversión, algo necesario en un mercado competitivo. El uso de tecnología abarca muchos equipamientos y software, que variarán de acuerdo con el tamaño de la empresa, su tráfico comercial y de comunicaciones, sus posibilidades económicas.

- Existen en el mercado muchas herramientas tecnológicas de apoyo para las PYMES, las cuales muchas veces son gratuitas. El punto importante es la utilización correcta de ellas; si no existe una buena capacitación en el uso de las tecnologías, no habrá desarrollo en la organización y, por ende, la hará menos competitiva.
- A juicio de los expertos el comercio electrónico es una herramienta muy recomendable para las PYMES, ya que posee ventajas comparativas de gran interés para cualquier empresario que busca un desarrollo amplio de su emprendimiento, como presencia global, mayor competitividad, nuevas oportunidades de negocios, negociación directa con clientes y reducción de costos.
- En un futuro cercano, la mayor parte de las transacciones se realizarán electrónicamente por lo que las PYMES deben

comenzar cuanto antes a incorporar nuevas tecnologías que permitan la materialización de este sistema, para no perder presencia en el mercado y diversificación en relación con sus clientes y mercados.

- Chile aprobó el Estatuto PYME que considera por primera vez las diferencias de tamaño entre las empresas y diseña una normativa apropiada a las firmas más pequeñas, que no cuentan con las capacidades administrativas de las grandes para cumplir con la normativa que las rige.
- El Estatuto PYME, reconoce la particularidad de las empresas de menor tamaño (EMT), propone simplificaciones y nuevas normas que favorecen el desarrollo de éstas y promueven el inicio de un proceso de mejora regulatoria.
- El Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina del INDAP y ProChile busca fomentar el emprendimiento comercial del sector con potencial exportador, que será financiado por el Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuaria. En términos simples el programa permite que, a través de asesorías que son cofinanciadas por el sector público, puedan contratar consultores que los apoyen en distintas áreas como desarrollo organizacional, financiero, legal y otras, pensando en exportación. El objetivo central de favorecer y ampliar la inserción de empresas individuales y

asociativas al exterior en condiciones rentables, competitivas y sostenidas. Obviamente las mejores oportunidades en el mercado externo las tienen quienes trabajen en forma asociativa, porque hay temas de economías de escala, por un mayor volumen y para el cumplimiento de las normas.

- Las PYMES chilenas han expresado sus inquietudes en distintos foros nacionales, destacando que se requiere una incorporación agresiva de las empresas de menor tamaño a los mercados, es decir pasar del 15% actual a duplicar, a lo menos, el porcentaje de la participación en el mercado. Lo mismo en el ámbito de las exportaciones que en la actualidad sólo representan el 2%. Han reiterado la información, nunca probada, de que las empresas pequeñas son más riesgosas, el mercado financiero dificulta el acceso al financiamiento para el sector. Si bien entregan créditos y prestan dinero, las tasas de intereses hacen imposible el funcionamiento y gestión en materia de crédito por parte del sector. Finalmente, que Los recursos disponibles para el Fomento Productivo se han quintuplicado en los últimos 20 años, lo que reconocen como un avance en esta materia. Sin embargo, no es menos cierto que parte importante de ellos ha llegado al sector de empresas categorizadas como grandes empresas. Es imprescindible no sólo que se incorporen mayores recursos al sector, sino

que estos, deben focalizarse en recursos que vayan directamente a apoyar la competitividad y mejoramiento de la productividad de las micro – pequeña y medianas empresas.

- Traspolando a la realidad ecuatoriana, podría señalar que se requiere facilitar la transformación productiva de la pequeña y mediana empresa nacional, para lo cual hay que avanzar en dos frentes de capacitación del personal y de acceso al financiamiento para adoptar nuevas tecnologías. El emprendimiento no se improvisa, es fruto de un esfuerzo. Las empresas ecuatorianas deben invertir en capacitación, en educar para el trabajo, agregando que si queremos tener productividad necesitamos invertir en capital humano.
- Es necesario tener un nuevo enfoque de estrategia productiva, para hacer que las buenas empresas, sean mejores. En ese sentido, no hay que caer en la autocomplacencia y en la omisión; hay que aumentar la capacitación y la inversión en habilidades de gestión; potenciar la internacionalización y la asociatividad y colaboración entre las empresas.
- La o las entidades ecuatorianas responsables del fomento de la producción deben contemplar entre sus estrategias no solo el fomento de la productividad sino también apoyar al mejoramiento de la gestión y los procesos, fomento de la asociatividad y el apoyo al financiamiento,

para ello, los siguientes pasos de la institución van en la línea del diseño de indicadores de gestión y de impacto; implementar un sistema de asignación flexible para incubadoras, con pagos en función del éxito de los proyectos y adaptar programas de financiamiento a través de garantías (factory o warrant).

- Aprovechando la vigencia del Acuerdo de Asociación entre Chile y Ecuador, suscrito en el 2008, nuestro país debería propiciar un acuerdo de cooperación interinstitucional entre la Corporación Financiera Nacional y la Corporación de Fomento de la Producción – CORFO- y/o entre el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad con Innova Chile y CORFO, a fin de identificar metodologías de procesos de gestión que puedan ser adaptadas en el desarrollo de las PYMES ecuatorianas, con prioridad en los campos del emprendimiento y la innovación.

Bibliografía

- www.conmismanos.cl
- <http://www.fogape.cl/portal/Contenido.asp?CodCanal=110&CodArticulo=83&TipoCanal=A>
- http://www.indap.gob.cl/expomundorural2009/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1
- <http://ww3.bancochile.cl/wps/wcm/connect/BancoDeChile/ChilePYME/Financiamiento+PYME/>
- http://www.cepal.cl/comercio/publicaciones/xml/8/38988/Manual_Micro_Pequeña_Mediana_Empresa_TIC_politicas_publicas.pdf
- <http://www.economia.cl/1540/propertyvalue-29442.html>
- http://www.minsegres.gob.cl/portal/documentos/documentos/programa_de_gobierno/programa_de_gobierno_2010/documentoLista/0/documento/Programa_de_Gobierno_2010.pdf
- www.portalcomercioexterior.cl
- <http://www.ccs.cl/>
- <http://beta1.indap.cl/programas-deindap/default.aspx>
- <http://www.conapyme.cl/pagina.php>
- <http://www.redmentores.cl/Mentores/Index.html>
- <http://www.chileemprededoras.cl/>
- http://www.eclac.org/comercio/sem_PA_31_nov_2009/
- <http://www.20minutos.es/noticia/162081/0/premio/nobel/paz/>
- <http://www.pyme.cl/index.htm>
- www.fosis.cl
- www.corfo.cl
- www.sercotec.cl
- www.corfo.cl
- www.prochile.cl
- http://rc.prochile.cl/servicios/concurso_agricultura_campesina
- La Tercera, 27 de enero de 2010. Edición Especial “Estaduto Pyme”.
- La Tercera, 28 de enero de 2010. Edición Especial “Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios”.
- La Tercera, 30 de abril de 2010. Edición Especial “Financia-

- miento y Herramientas Pyme”.
- La Tercera, 23 de junio de 2010. Edición Especial “Emprendedores Pyme”.
 - Oficina Comercial en Santiago “Boletines Informativos Bimestrales”, 2008, 2009, 2010.