



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**EFFECTOS DE LA VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO DURANTE EL
PERIODO 2007 - 2008 Y LA REALIDAD DE LA MIPE EN CHILE**

AUTOR: NÉSTOR ALEJANDRO PÉREZ OLIVARES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA: PATRICIO VICENCIO G.

Viña del Mar, Diciembre de 2008

AGRADECIMIENTOS:

A mis Padres, Eugenia Olivares J. y Néstor Pérez P. por su constante e incondicional apoyo durante mis años de estudio.

Al resto de mi familia, mi hermana Priscilla Pérez O. mi cuñado Arnaldo Ríos C. y mi sobrina Constanza Ríos P. por encontrarse junto a mi en esta etapa de mi vida.

A mi profesor guía Patricio Vicencio G. por su dedicación e interés en el trabajo realizado.

ÍNDICE:

Introducción	6
CAPÍTULO 1: Antecedentes de la Práctica	9
1.1 Descripción de la empresa	9
1.1.1 Reseña Histórica	9
1.1.2 Misión	9
1.1.3 Productos	10
1.1.4 Mercados	11
1.1.5 Estructura Organizacional	12
1.1.6 FRANMAR y su rol exportador	12
1.2 Descripción de las funciones realizadas	14
1.2.1 Trabajo desarrollado	14
1.2.2 Tema a desarrollar	22
CAPÍTULO 2: Desarrollo del tema	24
2.1 Objetivos generales y específicos	24
2.1.1 Objetivos generales	24
2.1.2 Objetivos específicos	25
2.2 Marco Teórico	26
2.3 Desarrollo de la Investigación	29
2.3.1 Datos Básicos	29

2.3.2	La MIPE y su participación en las ventas	31
2.3.3	El dólar y el tipo de cambio	33
2.3.4	La evolución del dólar versus el peso	34
2.3.5	Caída del tipo de cambio real	35
2.3.6	El Banco Central y la compra de dólares	36
2.3.7	Intervención del Banco Central: ¿Decisión correcta?	37
2.3.8	Pérdida de competitividad	39
2.3.9	Problemas que deben enfrentar las MIPE en Chile	41
2.3.9.1	Baja productividad	41
2.3.9.2	Acceso a financiamiento	43
2.3.9.3	Recurso Humano	51
2.3.9.4	Desigualdades en la información	
54		
2.3.9.5	Problemas para exportar	55
2.3.9.6	Tecnología e información	61
2.3.9.7	Capacitación del recurso humano	64
2.3.9.8	Asociatividad	68
2.3.9.9	Bienes públicos y externalidades	69
2.3.9.10	Restricciones regulatorias	71

	2.3.9.11 Múltiples instituciones de Gobierno para el fomento	
75	2.3.9.12 Comisión Europea y las MIPYME	
76		
CAPÍTULO 3: Conclusiones		82
Bibliografía		85
Anexos		87

SIGLAS Y ABREVIATURAS:

MIPE, Micro y Pequeñas Empresas.

MIPYME, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

PYME, Pequeñas y Medianas Empresas.

UE, Unión Europea.

INTRODUCCIÓN:

FRANMAR Productos Químicos, es una empresa de la V región que es creada por Rodrigo González Rubio, de profesión Ingeniero Químico, quien decide atender una necesidad de mercado no cubierta por otras empresas del país. Es así, como nace FRANMAR, cuyo rubro corresponde a la compra, venta nacional y exportación de productos químicos.

Los clientes de FRANMAR se encuentran tanto en Chile como en el extranjero, siendo los principales mercados de esta empresa fuera del país el Sudamericano y Centroamericano a quienes provee con sus productos.

La forma de operar de FRANMAR Productos Químicos es atender las necesidades de empresas nacionales y extranjeras quienes necesitan de pequeñas cantidades de un determinado producto químico, ventas “desechadas” por las principales

empresas del rubro en el país, por tratarse de cantidades no atractivas para ellas. Así FRANMAR visualiza esta oportunidad de mercado y decide cubrirla.

La principal función realizada en la empresa fue recabar y analizar información importante para la toma de decisiones, correspondiente a volúmenes de exportación, precios y destinos tanto de FRANMAR como también por parte de la competencia.

La selección de esta empresa se debió principalmente a su directa relación con el comercio internacional lo que permitió un desarrollo profesional y de aplicación de conocimientos adquiridos en nuestra carrera, en directo beneficio tanto personal como para la misma empresa.

Los objetivos de la labor desempeñada eran proporcionar información relevante para la toma de decisiones, información abocada principalmente a detectar nuevos mercados, medir la evolución de los ya existentes, realizar correcciones de precio según comportamiento del dólar y analizar la competencia en torno a los puntos antes mencionados.

Debido a la vivencia que significó el trabajar en esta pequeña empresa, se pueden establecer ciertas problemáticas que afectan este tipo de negocios. Lo difícil que es gestionar negocios y las escasas herramientas que faciliten el desarrollo de estas empresas, logran muchas veces que estas mismas fracasen dejando como consecuencias desempleo para los trabajadores y endeudamiento para quien invirtió y apostó por su propio negocio.

Como empresa exportadora, FRANMAR debe además de lidiar con los problemas del entorno local, enfrentar el cambiante escenario cambiario del dólar, lo que

significa enfrentar el futuro con incertidumbre y cautela, lo que impide una planificación certera de cualquier plan o visión de largo plazo.

Chile es un país en pleno desarrollo, considerado uno de los más importantes y fuertes de la economía Latinoamericana por su estabilidad política, por los buenos resultados de la economía y por sobre todo por haber enfrentado y salido en buenas condiciones de la crisis económica que afectó al mundo en el año 1999-2000.

La economía está conformada por una serie de actores que compiten por sobrevivir en ella. Por un lado, las empresas grandes creadas generalmente por capitales extranjeros y que generan inversión en Chile y, por otro, están las empresas de menor tamaño fundadas la gran mayoría por la población que integra el país y que nacen con el fin de generar mayores ingresos familiares o como alternativas de desarrollo personal e innovador.

Estas empresas presentan diferencias en su tamaño y raíz de su existencia, lo que las hace estar en posiciones de distinto privilegio a la hora de enfrentarse en el mercado, lo que ha actuado en desmedro de las empresas de menor tamaño.

Identificar y conocer cuáles son las problemáticas más comunes para los micro y pequeños empresarios es sin duda fundamental para evaluar el entorno que nos significa incursionar como empresarios o como empleados de este sector.

CAPÍTULO 1: ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA:

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA:

1.1.1 RESEÑA HISTORICA:

Franmar es una empresa fundada en 1985 por Rodrigo González Rubio, de profesión Ingeniero Químico.

Como profesional, sintió la necesidad de establecer y formar su propio negocio, a partir de una necesidad que detectó en el mercado. Pudo darse cuenta que grandes empresas de productos químicos sólo respondían a grandes volúmenes de compras y que existían muchos clientes en Chile y en el extranjero que requerían pequeñas cantidades

de aquellos productos, principalmente para usos en materias de estudio e investigaciones.

Actualmente Franmar está ubicada en la ciudad de Viña del Mar, desde donde establece sus relaciones comerciales con el país y el resto del Mundo.

1.1.2 MISIÓN:

Ser una empresa confiable con clara orientación al cliente y sus necesidades específicas de productos químicos, estableciéndose como indispensable el agregar valor a su servicio a fin de establecer lazos comerciales duraderos y de responsabilidad. Entregar una respuesta oportuna y productos de calidad tanto a clientes nacionales como internacionales forjando compromisos que permitan a Franmar convertirse en una empresa confiable y cercana.

1.1.3 PRODUCTOS:

Franmar ofrece como productos químicos: Yodo y su derivado Yoduro de Potasio.

Yodo:

El yodo es usado en diversas aplicaciones médicas, agrícolas e industriales. Constituye el componente principal de los medios de contraste inyectables para

exámenes clínicos, y se usa directamente en la producción de diversos fármacos. En el área industrial, el yodo se utiliza en diversas aplicaciones, entre las que se pueden mencionar desinfectantes para la industria lechera, biocidas para pinturas y tratamientos de maderas, herbicidas, etc.

Yoduro de Potasio:

El yoduro de potasio se puede presentar o bajo forma de cristales o bajo forma de polvo; tras una exposición al aire libre amarillea liberando yodo. Es soluble en el agua, en el alcohol etílico y metílico; se utiliza principalmente en química analítica como reactivo y en medicina.

Tanto el Yodo como su derivado, son demandados en pequeñas cantidades por empresas cuyo principal propósito es la realización de análisis y estudios químicos.

1.1.4 MERCADOS:

Franmar opera en el mercado nacional e internacional. En el extranjero los países a los cuales la empresa exporta según sus productos son (exportaciones realizadas durante el periodo 2005, que corresponde al período de análisis durante la práctica profesional):

Yodo (ver anexo página 106):

- Venezuela
- Bolivia

- Guatemala
- Brasil
- Panamá

Yoduro de Potasio (ver anexo página 112):

- Colombia
- México
- Venezuela
- Perú

Durante el periodo 2007, Franmar exportó a los siguientes países:

- Costa Rica
- Panamá
- Honduras
- Bolivia

1.1.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

Franmar posee una estructura simple donde su dueño el Sr. Rodrigo González es quien dirige y administra la empresa, posee además un representante legal quien se

encarga de las labores administrativas y diligencias concernientes a su profesión de abogado. La empresa no posee departamentos de ninguna índole.

Cuenta con una secretaria encargada principalmente de coordinar actividades entre la gerencia y los empleados. Para las labores de compra y retiro de productos así como de la distribución y entrega de los mismos la empresa cuenta con tres empleados.

1.1.6 FRANMAR Y SU ROL EXPORTADOR:

Franmar, no es productor de productos químicos. Para su negocio exportador Franmar adquiere en Chile a empresas como ACF Minera S.A., Soquimich S.A. e Inversiones Pozo Almonte S.A. los productos que distribuye. De esta manera adquiere los volúmenes de productos necesarios para actuar como intermediario y fijar un precio según las condiciones del mercado y los volúmenes de compra solicitados.

Por lo general Franmar compra entre 2 a 2½ toneladas de los distintos productos que ofrece de parte de las empresas antes mencionadas. Estos productos son almacenados en sus propias bodegas y comercializados en menores cantidades.

Existen muchas empresas y laboratorios en el extranjero que requieren pequeñas cantidades de estos productos, especialmente para la realización de análisis químicos en laboratorios que tienen como principal finalidad procesos de investigación según las necesidades de cada cliente. La cantidad promedio que Franmar exportó a los distintos países durante el periodo 2005 corresponde a 450 kg. De los distintos productos de su oferta.

La mayoría de los casos el medio de transporte utilizado para concretar la venta en el extranjero es el aéreo, medio de transporte cuyas principales características son la rapidez y seguridad. Es importante destacar que los bajos volúmenes de carga que efectúa la empresa favorecen la utilización de este medio.

Es así, como Franmar efectúa sus operaciones de exportación, convirtiéndose en un intermediario que actúa según la necesidad y demanda de pequeñas cantidades de productos que las grandes empresas productoras de la industria, no están dispuestas a satisfacer.

1.2 DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS:

1.2.1 TRABAJO DESARROLLADO:

La labor a desempeñar dentro de la empresa consistió en:

- Elaboración de informe sobre la situación mundial e interna del Yodo período 2005 (ver anexo página 88).
- Recopilación y filtración de datos estadísticos para los productos Yodo y Yoduro de Potasio. Confección de información útil para la empresa. (ver anexo página 94).

- Recopilación y Filtración de datos estadísticos para el producto Yoduro de Sodio.
Se realiza el mismo formato de presentación que para los productos Yodo y Yoduro de Potasio. Se efectúa este informe para una evaluación y posible inclusión del Yoduro de Sodio como oferta exportadora por parte de Franmar.
(ver anexo página 116).
- Confección de informe sobre la base exportadora de la V región (ver anexo página 122).
- Asesoría Técnica en materia de exportación.

Elaboración de informe sobre la situación mundial e interna del Yodo período 2005:

Este informe se redacta a partir de requerimientos de la empresa de obtener información acerca de este producto. Se consideraron dentro de este informe los siguientes aspectos: volúmenes de exportaciones de los principales mercados (Chile, Estados Unidos, China, Japón), empresas locales exportadoras del producto, valor promedio de dólar para el período 2005 y destino de las exportaciones locales.

Filtración de datos estadísticos para los productos Yodo y Yoduro de Potasio.

Confección de información útil para la empresa:

Los antecedentes fueron obtenidos partir de datos estadísticos de exportaciones, donde se consideraron, tipos de producto, precio y destino. La información utilizada y

filtrada corresponde al periodo 2005, y para los efectos de análisis se consideran los 12 meses del año por separado (enero – diciembre). Los datos fueron obtenidos de información propia con la que contaba la empresa, además de antecedentes recopilados desde el sitio web de la aduna de Chile. Se consideraron para estos análisis los 2 productos que la empresa comercializa. Yodo y Yoduro de Potasio.

Yodo:

No es el principal producto de exportación para la empresa, aunque de los productos que exporta Franmar, el yodo es el de mayor exportación en nuestro país. Son muchas las empresas en el extranjero que requieren de este producto en pequeñas cantidades, especialmente para el análisis de muestras y reacciones químicas, donde el yodo resulta ser un insumo fundamental. Para este tipo de clientes opera Franmar, destacando como característica fundamental los bajos volúmenes que demandan.

Las empresas nacionales más importantes que sirven además de referencia para la fijación de precios y marcan la pauta para el reconocimiento de los mercados actuales y potenciales no están dispuestas realizar ventas de bajo volumen. Sus clientes adquieren grandes cantidades de un determinado producto y su producción se calcula y se basa en torno a cubrir las necesidades de este tipo de ventas.

Los resultados de la información recabada y analizada se dividen en las siguientes áreas para el período 2005:

- Cantidad (toneladas):

-Volumen total de exportación desde Chile.

-Volumen total de exportación por empresa (ver anexo página 94).

ACF Minera y Atacama Chemicals S.A (información conjunta)

DSM Minera SCM

SOQUIMICH S.A

Inversiones Pozo Almonte S.A

AJAY SQM S.A

IODINEX Chile S.A

FRANMAR Ltda.

- Destino:

-Países de destino (incluyendo todas las empresas)

-Países de destino por empresa (ver anexo página 94).

ACF Minera y Atacama Chemicals S.A (información conjunta)

DSM Minera SCM

SOQUIMICH S.A

Inversiones Pozo Almonte S.A

AJAY SQM S.A

IODINEX Chile S.A

FRANMAR Ltda.

- Precio (Dólares):

-Precio promedio exportación (incluyendo todas las empresas).

-Precio promedio por empresa (ver anexo página 94).

ACF Minera y Atacama Chemicals S.A (información conjunta)

DSM Minera SCM

SOQUIMICH S.A

Inversiones Pozo Almonte S.A

AJAY SQM S.A

IODINEX Chile Ltda.

FRANMAR Ltda.

Estas ocho empresas conforman la totalidad de las exportaciones de Yodo hacia el resto del mundo.

Yoduro de Potasio:

Es el producto más importante para la empresa. Representa aproximadamente el doble en volúmenes de exportación en comparación con el yodo. Si bien para Franmar significa el producto de mayor importancia, no lo es para el resto de las empresas. La industria exportadora de yoduro de potasio está comprendida sólo por cuatro empresas, también presentes para el caso del yodo.

Al igual que el yodo, Franmar comercializa yoduro de potasio a clientes que necesitan de menor volumen del producto y que el resto de las empresas considera poco atractivos.

Los resultados de la información recabada y analizada se dividen en las siguientes áreas para el período 2005:

- Cantidad (toneladas):

- Volumen total de exportación desde Chile.

- Volumen total de exportación por empresa (ver anexo página 108).

- DSM Minera SCM

- AJAY SQM S.A

- IODINEX Chile S.A

- FRANMAR Ltda.

- Destino:

- Países de destino (incluyendo todas las empresas).

- Países de destino por empresa (ver anexo página 108).

- DSM Minera SCM

- AJAY SQM S.A

- IODINEX Chile S.A

- FRANMAR Ltda.

- Precio (Dólares):

- Precio promedio exportación (incluyendo todas las empresas).

- Precio promedio por empresa (ver anexo página 108).

- DSM Minera SCM

- AJAY SQM S.A

- IODINEX Chile S.A

- FRANMAR Ltda.

Estas 4 empresas conforman la totalidad de las exportaciones de Yoduro de Potasio hacia el resto del mundo.

Recopilación y Filtración de datos estadísticos para el producto Yoduro de Sodio:

Se solicita por parte de la empresa información sobre el producto Yoduro de Sodio. Este producto no forma parte de la oferta de la empresa y por tal razón se pretende a través de la información presentada considerar el atractivo de este. La información que se presentó a la empresa, tiene el mismo formato de presentación que para los productos Yodo y Yoduro de Potasio.

Los resultados de la información recabada y analizada se dividen en las siguientes áreas para el período 2005:

- Cantidad (toneladas):

- Volumen total de exportación desde Chile.

- Volumen total de exportación por empresa (ver anexo página 116).

- DSM Minera SCM

- AJAY SQM S.A

- IODINEX Chile S.A

- Destino:

- Países de destino (incluyendo todas las empresas).

- Países de destino por empresa (ver anexo página 116).

- DSM Minera SCM

AJAY SQM S.A

IODINEX Chile S.A

- Precio (Dólares):

- Precio promedio exportación (incluyendo todas las empresas).

- Precio promedio por empresa (ver anexo página 116).

DSM Minera SCM

AJAY SQM S.A

IODINEX Chile S.A

Estas 3 empresas conforman la totalidad de las exportaciones de Yoduro de Sodio hacia el resto del mundo.

Confección de informe sobre la base exportadora de la V región:

A partir de intereses de expansión que no se concretaron, la empresa solicita información de la base exportadora de la V región, para reconocer los sectores productivos más importantes de la zona. Los datos fueron obtenidos íntegramente del sitio web de ProChile. El informe contiene los siguientes puntos:

- Base exportadora total de la V Región, por rubro, sus empresas y monto FOB (dólares) de las exportaciones para cada empresa.
- Número de empresas por rubro (ver anexo página 122).
- Monto FOB (dólares) de las exportaciones por rubro (ver anexo página 124).
- Porcentaje de exportaciones según el monto FOB (dólares) por rubro (ver anexo página 127).
- Situación sin considerar la industria química de la región (ver anexo página 129).

Asesoría Técnica en materia de exportación:

Se prestó asesoría técnica a la empresa en el área de comercio internacional, proporcionándole además información referente a financiamiento, organismos que intervienen en el proceso de exportación, documentos, canales de distribución, etc.

La empresa, por su tamaño, no contaba con un departamento de comercio exterior o algún funcionario dedicado ciento por ciento al comercio internacional. Por tal motivo, la asesoría que se prestó a Franmar, fue de tremenda importancia, permitiéndole a la empresa alcanzar mayores grado de eficiencia que contribuyeron a efectuar negocios de forma más fluida y de mayor amplitud.

1.2.2 TEMA A DESARROLLAR:

Las micro y pequeñas empresas (MIPE), son sin lugar a dudas un sector extremadamente sensible a los cambios en el entorno micro y macroeconómico, sumando además a quienes exportan una problemática muy importante y es que son altamente sensibles a las variaciones en el tipo de cambio.

Franmar como empresa exportadora ha debido enfrentar durante este último año, precios de la divisa norteamericana que han alcanzado niveles peligrosamente bajos, amenazando la rentabilidad de la empresa.

Consideremos que Franmar y su modelo de negocio es aun más sensible frente al precio del dólar, ya que frente a los volúmenes de venta y exportación que efectúa la empresa, el mantener un tipo de cambio favorable es fundamental para la vida de la misma.

Pero este problema no aqueja sólo a Franmar, es más bien una complicación de muchas micro y pequeñas empresas exportadoras, y no es el único problema que deben enfrentar, porque también existen fallas en el mercado que deben afrontar y que perjudica la realidad de las MIPE.

Las micro y pequeñas empresas representan el 96.9% de las unidades económicas, y emplean a más 3 millones de personas a lo largo del país¹. Ellas son, por tanto, una fuente significativa de empleo y un medio para avanzar hacia una mejor calidad de vida de los empresarios, sus familias y de la comunidad en que se emplazan.

Por tal motivo, conocer las dificultades que atañen a estas empresas es fundamental para iniciar cambios estructurales que permitan una mayor estabilidad a este sector.

Se pretende dar una mirada a la importancia del tipo de cambio para la MIPE exportadora y los problemas existentes en nuestro mercado con los que deben lidiar estas empresas. Profundizar sobre estas materias, permite tener una visión más acabada del sector y por consiguiente establecer que problemáticas son más comunes y que las afectan en nuestro país.

¹ Chile Emprende, Gobierno de Chile, Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, Diciembre 2005

CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL TEMA

2.1 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS:

2.1.1 OBJETIVOS GENERALES

- Reconocer los impactos de la depreciación del dólar en la economía, tomando como referencia la actual coyuntura económica. Investigación y desarrollo breve que permita situar la realidad económica de nuestro país con respecto al tipo de cambio.

- Reconocer los aspectos más importantes a considerar al contextualizar la MIPE dentro de la economía local.
- Configurar una pauta que permita profundizar sobre la realidad de las micro y pequeñas empresas en nuestro país. Esto asociado principalmente a las distintas problemáticas que deben enfrentar como actores de la economía nacional.
- Otorgar dentro de la investigación algunas soluciones conducentes a mejorar las distintas situaciones que afrontan las micro y pequeñas empresa en Chile.
- Rescatar acciones de otros países que fomenten el accionar de la MIPE.

2.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Reconocer la MIPE s según su clasificación en Chile.
- Establecer la importancia de las MIPE en nuestra economía según su participación en número y niveles de ventas.
- Considerar el dólar en la influencia de la realidad económica del país. Breve mirada a la evolución del dólar con respecto peso.

- Reconocer el tipo de cambio real y su implicancia en la economía, asociado a la competitividad.
- Examinar la intervención del Banco Central y su compra de dólares, análisis de la medida.
- Ahondar en los distintos factores que afectan la creación y funcionamiento de las MIPE en Chile. Financiamiento, Gestión, Innovación, Exportación etc. Respaldar la investigación con datos e información recopilada de distintas fuentes.
- Establecer brevemente las políticas de acción a favor del fomento de las pequeñas, micro y medianas empresas en la UE (Unión Europea).
- Establecer posibles soluciones a las diferentes problemáticas que afectan la MIPE nacional.

2.2 MARCO TEÓRICO

1.- COYUNTURA ECONÓMICA Y EL TIPO DE CAMBIO:

De acuerdo a la actual coyuntura económica y lo sucedido principalmente durante este año 2008, podemos apreciar la importancia del dólar y el tipo de cambio

para nuestra economía. Mientras pagábamos 437 pesos por un dólar norteamericano (a comienzos del 2008), los más contentos eran los importadores, siendo la realidad de los exportadores totalmente opuesta, viéndose afectados profundamente por este tipo de cambio.

No debemos olvidar que nuestro mundo globalizado actual, nos hace vulnerables en materia económica a muchas situaciones que hace años atrás no hubiesen sido trascendentes en nuestra economía. Hoy nos encontramos con acceso a energía cada vez más costosa por una parte y niveles insospechados en cuanto al precio del cobre se refiere, guiado en mayor medida por la explosiva demanda internacional, principalmente de China. La mayor entrada de dólares en nuestra economía por el factor cobre además de las atractivas tasas de interés de nuestro país para inversión en depósitos han contribuido a una baja considerable del tipo de cambio que sin dudas tiene repercusiones en la economía.

Pero no debemos olvidar o dejar de considerar el tipo de cambio real y su evolución en nuestro país. Esto nos permite observar nuestra realidad desde el punto de visto competitivo y es una mejor referencia para analizar más detenidamente y en detalle nuestra realidad. Una mirada al tipo de cambio real nos permitirá dar una visión más acabada a la actual coyuntura otorgándonos datos importantes sobre nuestra situación real y concreta.

El Banco Central ha decidido intervenir el mercado cambiario de una manera que podríamos considerar indirecta, si tomamos en cuenta que no fija un valor para el dólar aunque influya en este. Analizar de forma general esta actuación nos permitirá observar

posibles consecuencias de esta intervención e interpretar de mejor manera esta medida que ha efectuado nuestro Banco Central.

Esta primera parte nos presenta una visión general del tema cambiario y deja una mayor investigación y profundidad para el segundo tema que tienen que ver con las micro y pequeñas empresas de nuestro país.

2.- SITUACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN CHILE:

Si hablamos de MIPE nos referimos a las unidades económicas más pequeñas de nuestro país. Estas incluyen desde trabajadores independientes tratándose de las micro empresas y desde 5 a 49 trabajadores tratándose de las pequeñas empresas. Existe también una clasificación según sus ventas que nos indica que una empresa con 2.400 UF o menos de ventas anuales se trata de una micro empresa y que por sobre las 2.400 UF y hasta 25.000 UF nos encontramos con la pequeña empresa. En el desarrollo de esta investigación profundizaremos más acabadamente sobre los detalles que clasifican a estas empresas.

Cuando hablamos de micros y pequeñas empresas, tenemos como principal referencia la importancia de estas para nuestra economía, principalmente enfocada a su significativo rol como fuentes de empleo. Sin embargo, al interiorizarnos más en las distintas realidades de cada una ellas, observamos problemas comunes que hacen de ellas unidades muy similares que deben lidiar día a día con muchos problemas.

Existe una amplia cantidad de información acerca de estas empresas, pero existe muy poco conocimiento sobre sus realidades y problemáticas que las afectan. Sin duda, este último factor es de tremenda importancia ya que marca la pauta de reconocimiento real del trabajo diario con el que deben lidiar, lo que les toca enfrentar y los problemas que deben tratar de solucionar, en un país donde son sumamente importante pero pobremente fomentadas y respaldadas.

Estos problemas son de distinta índole y significan un trabajo en varias materias, principalmente en lo referido a financiamiento, tecnología, niveles de productividad y calificación del recurso humano, puntos que más inciden y afectan a estas empresas.

Pero no debemos dejar de lado otras problemáticas que aunque no tan generalizadas son de mucha significancia para las micro y pequeñas empresas como lo son el acceso a información, la capacitación, etc. Que sin lugar a dudas las pueden afectar de sobremanera.

Podemos observar lejos de nuestras fronteras realidades sumamente opuestas a las nuestra, donde las micro y pequeñas empresas se enfrentan a las mismas situaciones de nuestro país, pero con un entorno económico que permite que la realidad de ellas sea totalmente distinta. Es en Europa, donde se han logrado los mejores resultados, a través de compromisos directos, principalmente de los organismos públicos y también de la empresa privada de mayor tamaño.

El éxito de las micro y pequeñas empresas en Europa, no es imposible de conseguir en nuestro país, considerando un claro compromiso de todos los actores de la economía con ellas. Los principales problemas que deben enfrentar en nuestro país son

perfectamente abordables de acuerdo a la experiencia en otras latitudes, considerando claro las realidades económicas, políticas y sociales distintas de cada entorno.

Existe mucho por hacer en esta materia, y es deber de las propias empresas involucradas y de la propia nación alcanzar mejores resultados y oportunidades para unos de los sectores más importantes de nuestra economía.

2.3 DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN:

2.3.1 DATOS BÁSICOS:

En Chile podemos distinguir 2 tipos de clasificaciones para las empresas²:

- ***Por número de trabajadores/as:***
 - *Microempresa:* 1 a 4 trabajadores/as.
 - *Pequeña empresa:* 5 a 49 trabajadores/as.
 - *Mediana empresa:* 50 a 199 trabajadores/as.
 - *Grande:* más de 200 trabajadores.
- ***Por niveles de ventas anuales:***
 - *Microempresa:* menos de 2.400 UF
 - *Pequeña empresa:* 2.401 a 25.000 UF

² Clasificación según la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), servicio dependiente del Ministerio de Economía de Chile. Es la clasificación oficial para ubicar a las empresas en nuestro país.

- *Mediana empresa*: 25.001 a 100.000 UF

- *Grande*: más de 100.000 UF

En Chile hay algo más de 1.4 millones de micro y pequeñas empresas, incluidos los trabajadores por cuenta propia.

La MIPE se caracteriza por su heterogeneidad, es un sector de realidades empresariales muy distintas, que van desde el trabajador informal por cuenta propia hasta empresas de 10 o más trabajadores. Está presente en todas las actividades económicas, concentrándose especialmente en el sector comercio, y en menor medida, en los servicios, el transporte y la agricultura.

La MIPE es el principal empleador del país, generando el 62.6% de la ocupación privada en Chile³, según la Encuesta Casen 2006, posee además una alta presencia regional. La MIPE se distribuye en nuestro territorio de manera similar a la población. Esto quiere decir que la densidad de estas empresas tiene relación con la densidad de la población en nuestro país. Estas empresas realizan una importante contribución a la mantención y generación de empleo.

Otra importante característica de la MIPE es su dinamismo. Existe y presenta este sector una amplia tasa de creación de empresas, esta alcanzó un promedio anual del 13% entre los años 1996 y 2003⁴. A modo de comparación, la pequeña empresa promedia 4%, y la gran empresa, el 1% por ciento en el mismo período, según la misma

³ Chile Emprende, Gobierno de Chile, La situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, Diciembre 2005

⁴ David Bravo, Gustavo Crespi, Desarrollo se escribe con PYME: el caso chileno, FUNDES 2004.

fuentes. Podemos concluir que la creación de empresas se genera en una mayor escala en unidades productivas pequeñas.

La participación de las MIPE formales en las ventas totales del país, además de baja es decreciente. Podemos señalar que la MIPE representa el más alto porcentaje de empresas y del empleo del país, pero posee una baja participación en las ventas. Este se genera principalmente por los bajos niveles de productividad, si los comparamos con los niveles que poseen las medianas y grandes empresas.

2.3.2 LAS MIPE Y SU PARTICIPACIÓN EN LAS VENTAS⁵:

La participación de las MIPE formales en las ventas muestra una evolución decreciente entre el período 1999 y 2003, alcanzando el 12.9% del total el 2003. Si a este porcentaje se agrega el aporte que hacen las microempresas informales, los niveles de participación en ventas de la microempresa se elevan de entre 3.4% al 5.2% del total en el 2003, y el total de las ventas de la MIPE pasa del 12.9% al 14.5% en ese mismo año.

En el período considerado, sólo la gran empresa aumenta su participación en las ventas totales, llegando a un 78.3% el 2003.

Las medianas empresas muestran la misma tendencia, bajando su participación en las ventas totales de un 10.7% en 1999 a un 8.8% por ciento en el 2003.

⁵ Chile Emprende, Gobierno de Chile, La Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, Diciembre 2005

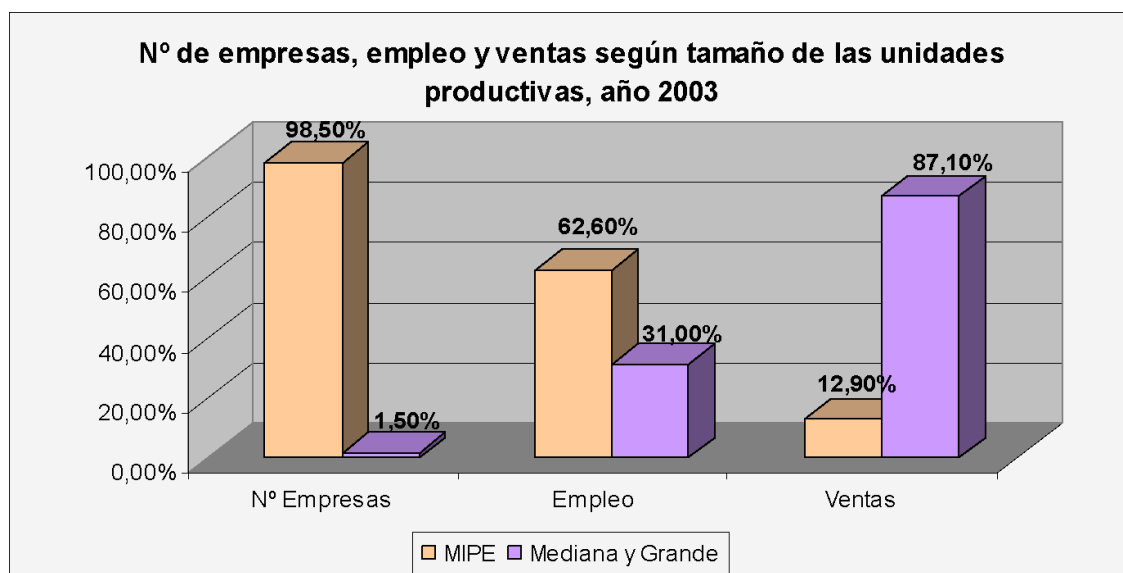
Una posible explicación de la baja en los porcentajes de participación en las ventas, puede ser un efecto rezagado de la crisis económica de fines de los 90, dado que el número de empresas pequeñas tiene una caída significativa, pasando de 103.891 unidades en 1999 a 85.873 en el 2000.

Ventas anuales por tamaño de empresas (1999-2003)
(Miles de millones de pesos) (Tabla 1)

Año	Micro	%	Pequeña	%	MIPE	%	Mediana	%	Grande	%	Total
1999	4.386	4,2	12.457	12	16.843	16,2	11.142	10,7	76.087	73,1	104.074
2000	3.407	3,4	10.534	10,5	13.942	14	10.263	10,3	75.667	75,8	99.873
2001	3.486	3,1	10.780	9,5	14.266	12,6	10.581	9,3	88.594	78,1	113.442
2002	3.541	2,9	11.056	9	14.598	11,9	10.944	8,9	96.914	79,1	122.456
2003	4.557	3,4	12.793	9,5	17.351	12,9	11.766	8,8	105.323	78,3	134.441

Fuente: elaboración propia según datos del SII

(Gráfico N° 1)



Fuente: SBIF 2007

2.3.3 EL DÓLAR Y EL TIPO DE CAMBIO:

La evolución del tipo de cambio ha sido uno de los temas de mayor análisis económico en los países en desarrollo, tanto por la discusión sobre el régimen cambiario más conveniente como por la evaluación de la posibilidad de dolarizar los pagos internos.

Pues bien, el tipo de cambio nominal cayó bruscamente en Chile durante la primera parte del año y se ha generado una discusión sobre los efectos reales de esta trayectoria y como el Banco Central ha intervenido de manera similar a como lo está haciendo Argentina y Brasil.

2.3.4 LA EVOLUCIÓN DEL DÓLAR VERSUS EL PESO:

El primer problema con que nos encontramos dice relación con la manera correcta de poder comparar el valor del tipo de cambio a lo largo del tiempo, y así poder afirmar cuánto más alto o más bajo se encuentra en la actualidad. De hecho, si tomamos el tipo de cambio nominal desde 1988, últimos 20 años, y se ajusta por la variación del IPC nos encontramos con que el valor del dólar en febrero de 1988, ajustado de esa manera, era equivalente a \$1.164 por dólar y que el valor más bajo se habría registrado en febrero del presente año y habría sido de \$ 467 por dólar⁶.

Ahora bien, el promedio actualizado por IPC del período comprendido entre enero de 1988 y febrero del presente año es de \$758, lo que implicaría que el valor actual, en torno a \$500⁷, sería un 34% más bajo que el promedio de los últimos 20 años, lo que nos advierte de una situación preocupante para el sector transable.

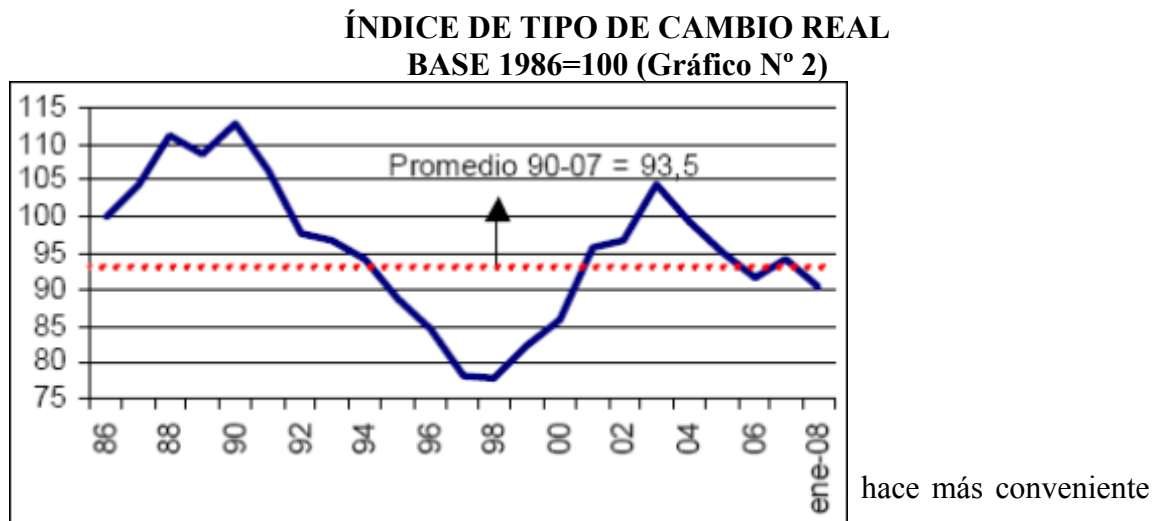
Si consideramos que actualizar sencillamente el tipo de cambio nominal por la variación del IPC no es la manera más correcta para medir la competitividad de la economía y de allí que se recomienda utilizar un concepto denominado Tipo de Cambio Real (TCR).

La competitividad de un sector productivo se concentra en la comparación entre los costos de producción locales y los de productores situados en el extranjero. De esta manera, un sector productivo es más competitivo si tiene menores costos relativos.

⁶ Banco Central de Chile, <http://www.bcentral.cl>, 11.02.2008, 14:35 PM

⁷ Valor al 28.06.08, según datos del Banco Central de Chile

Pues bien, el nivel de tipo de cambio durante enero del presente año estuvo cerca de 3.5% por debajo del promedio observado entre 1990 y el presente año (ver gráfico: índice de tipo de cambio real), con lo cual la diferencia de 34% ya señalada se habría compensado por el menor precio de insumos importados y la mayor eficiencia con la que opera la economía nacional. Ahora bien, en marzo se produciría una nueva caída, lo que situaría a este indicador cerca de 14% por abajo de lo registrado hace un año atrás.



comprar bienes y servicios producidos en otros países que hacerlo en Chile.

Adicionalmente, se precipitaría una mayor concentración industrial, ya que la moderación en los costos que genera una escala de operación más grande incentivará la concentración de la producción en menos empresas y cada vez más grandes.

Sin lugar a dudas este no es un escenario deseable para la economía chilena, por lo cual debemos analizar lo que puede hacerse para evitar que lo señalado anteriormente ocurra.

2.3.6 EL BANCO CENTRAL Y LA COMPRA DE DÓLARES:

Este organismo autónomo de nuestro país tiene la facultad de poder actuar con medidas intervencionistas que de alguna u otra manera incidan en valor del tipo de cambio de la divisa norteamericana. Tal como lo ha hecho Argentina y Brasil durante el último tiempo, comprando divisas dentro del territorio se espera como consecuencia una depreciación de la moneda local, para evitar las consecuencias de un dólar demasiado bajo en la economía.

La medida implica incrementar el nivel de reservas internacionales por un monto de US\$ 8 mil millones, mediante la compra de divisas, en este caso a partir del día lunes 14 de abril y hasta el día 12 de diciembre del 2008⁸.

Según el instituto emisor, la medida se justifica dados los excepcionales grados de incertidumbre respecto de la evolución de los mercados financieros internacionales. Asimismo, la intervención se mantendrá mientras no se normalicen las condiciones reales y financieras en la economía mundial, según el propio Banco Central.

El Banco Central comunicará oportunamente programas de compra de reservas, pudiendo revisarlos dependiendo de las condiciones de mercado. El primer programa de

⁸ Banco Central de Chile, <http://www.bcentral.cl>, 15.05.2008, 21:12 PM

adquisición de reservas, vigente desde el 14 de abril hasta el 9 de mayo⁹, consistirá en compras diarias en torno a 50 millones de dólares, mediante subastas competitivas.

Este aumento del nivel de las reservas internacionales supone permitirá enfrentar de mejor forma la eventualidad de un deterioro adicional, severo y abrupto del entorno externo.

Los efectos monetarios de esta medida serán compensados de manera que la provisión de liquidez en pesos en el mercado sea coherente con la tasa de política monetaria.

Cabe destacar que el Banco Central suspendió la compra de dólares el pasado 30 de septiembre de 2008, por la recuperación de la divisa norteamericana con respecto al peso.

2.3.7 INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL: ¿DECISIÓN CORRECTA?

La caída del TCR es efectiva y puede generar efectos no deseados sobre la economía chilena, pero la compra de dólares por parte del instituto emisor no soluciona el problema de fondo y puede genera consecuencias mucho más graves.

Esta medida llevaría a una acumulación de reservas internacionales, prácticas que en el pasado no sólo no han tenido efectos sostenidos sobre el valor de la divisa, sino que además genera pérdidas financieras al Banco Central.

Ello, ya que el Banco Central por esa vía acumula activos (a través de la compra de divisas) que serán invertidos en el exterior con un retorno menor a los pasivos del

⁹ Banco Central de Chile, <http://www.bcentral.cl>, 15.05.2008, 21:30 PM

Banco Central (los papeles que emite para hacer su política monetaria, los cuales tienen una tasa de interés). Este tipo de medidas en el pasado han mostrado ser inefectivas para afectar el valor del tipo de cambio.

Además, al intervenir el instituto emisor en el mercado cambiario comprando dólares, aumenta la cantidad de dinero en la economía, lo que dificulta el control inflacionario. Para que ello no suceda el Banco Central debe emitir una mayor cantidad de papeles, con el costo financiero que ello implica, para nuevamente reducir la cantidad de dinero en circulación.

Esto lleva a focalizar la atención sobre la competitividad, ya que la caída del TCR es reflejo de que finalmente nuestros costos de producción se han elevado y ello ha mermado nuestra posición relativa.

Al respecto, hay medidas de corto y otras de mediano plazo. En el corto plazo, existe un gran espacio para que la autoridad reduzca los costos de producción mediante la eliminación o reestructuración de impuestos. En dicho contexto, la eliminación total del impuesto al crédito (Timbres y Estampillas) ayudaría bastante.

Asimismo, la modificación del impuesto a la renta de las empresas desde base devengada¹⁰ a base retirada¹¹ y depreciación acelerada.

En materia de gasto, considerando que el gasto de gobierno es más intensivo en bienes no transables que el gasto privado, podríamos concluir que una moderación del

¹⁰ Es la forma de registro contable que reconoce como obtenidos o efectuados a los ingresos y gastos resultantes de transacciones mercantiles o financieras, independientemente del momento de registro efectivo de la operación.

¹¹ Es la forma de registro contable que reconoce como obtenidos o efectuados a los ingresos y gastos resultantes de transacciones mercantiles o financieras en el momento mismo de efectuada aquellas transacciones.

gasto público que deje mayores espacios al sector privado también contribuiría a contrarrestar nuestra pérdida de competitividad.

Pero no sólo hay modificaciones tributarias y fiscales posibles, sino también cambios drásticos en políticas públicas aplicadas a ciertas áreas. Un ejemplo de ello, es el apoyo a la inversión en hidroelectricidad, lo que permitirá en el largo plazo poder acceder a energía más económica.

Como podemos darnos cuenta, intervenir el mercado cambiario quizá no es la mejor solución. Se necesitan mejoras en materia económica de carácter interno, que permitan a la MIPE ser más eficientes y a la vez tratar de reducir sus costos de manera de abaratar sus actividades. En este sentido, se necesitan medidas responsables y acordes a la realidad de estas empresas.

Las variaciones en el tipo de cambio debemos asumirlas como consecuencias inevitables y externas, por consecuencia nuestra preocupación debe centrarse en nuestra productividad y niveles de eficiencia que tienen directa relación con la competitividad de nuestro mercado en el extranjero.

2.3.8 PERDIDA DE COMPETITIVIDAD:

El Tipo de Cambio Real finalmente está determinado por un conjunto de variables de la economía y dependiendo de cuál es el origen de su evolución en el tiempo. Así, por ejemplo, un menor TCR puede ser resultado de ganancias en productividad del sector exportador de la economía y por ende no se puede atribuir

necesariamente a una pérdida en productividad global de la economía. Pero lo anterior no significa menores utilidades para los sectores productores de bienes transables, sino precisamente lo contrario; de hecho, son las mayores utilidades del sector transable, originadas en las ganancias de productividad, las que llevan a la apreciación de la moneda.

Si bien lo anterior es cierto, existen otros factores determinantes del valor del TCR que llevan a que una caída en su valor sí se relacione con una pérdida de competitividad del país. Este es el caso del efecto que tiene el gasto público sobre el TCR.

Diversos estudios realizados para la economía chilena han demostrado que existe un efecto del gasto público, medido en relación al PIB, sobre el valor del TCR. La fuente de transmisión es la siguiente: bajo el supuesto que el sector público gasta mayoritariamente en bienes y servicios no transables de la economía, al expandir su gasto en relación al crecimiento del producto, genera una presión inflacionaria sobre los precios en el sector no transable, lo que en definitiva lleva a una caída en el TCR. Esta caída del TCR, motivada por una mayor expansión del gasto fiscal, implica una pérdida de competitividad en el escenario internacional.

Por ello resulta preocupante para la competitividad del país el crecimiento del gasto público, ya que por segundo año consecutivo estaría aumentando por sobre el crecimiento de la economía. Ello finalmente nos puede llevar a una caída del TCR, y por ende nuestro sector exportador resulta menos competitivo en los mercados internacionales.

Pero más allá del sector exportador nuestra economía ha venido perdiendo competitividad en los últimos años. De acuerdo al último informe del Banco Mundial “Doing Business 2008” Chile nuevamente ha bajado en el ranking de competitividad desde el lugar 28 al 33. Si bien al compararnos con nuestros vecinos latinoamericanos seguimos en el primer lugar, en una economía globalizada las competencias son a nivel mundial y no a nivel regional.

Esta pérdida de competitividad implica que Chile es un país en el cual desarrollar una actividad productiva o emprender un nuevo negocio resulta más costoso y engorroso, que en otros muchos países. De las 200 reformas que se hicieron en múltiples países del mundo entre los años 2006 y 2007 para facilitar el desarrollo de un negocio, ninguna de ellas se hizo en Chile¹².

2.3.9 PROBLEMAS QUE DEBEN ENFRENTAR LAS MIPE EN CHILE:

2.3.9.1 BAJA PRODUCTIVIDAD:

Una preocupación frecuente es que las MIPE serían menos eficientes y productivas de lo que deberían. Esto se debería a su incapacidad de aprovechar economías de escala, a los problemas que enfrentan para acceder al crédito para invertir, y a la falta de recursos para contratar capital humano calificado. De ahí que se necesitarían programas de apoyo a las MIPE para que mejoren su productividad.

¹² Informe Doing Business, Banco Mundial, 2008.

Las empresas pequeñas muestran menores ventas por trabajador empleado. Esto se debe porque las MIPE existen en aquellos sectores en los que el tamaño de planta eficiente no es muy grande y el capital por trabajador es menor. Además, las empresas no entran al mercado siendo grandes, sino que se expanden una vez que han aprendido el negocio y esperan ser viables. Esto implica que las empresas más pequeñas y jóvenes deberían mostrar una productividad menor que las más grandes. Este problema se agudiza porque la mayoría de las empresas pequeñas fracasan, debiendo abandonar la industria.

Para acortar las brechas de productividad entre empresas y las que separan la economía chilena de las de los países desarrollados, se requiere avanzar prioritariamente en mejorar la productividad de las empresas de menor tamaño. Especialmente, si se considera que muchas de las medianas y grandes empresas del país presentan índices de productividad muy elevados a nivel internacional.

Según la OMPI (Organización Mundial de Propiedad Intelectual), las medidas que se podrían llevar a cabo son las siguientes. Se requiere por una parte difundir información en materia de tecnología patentada en beneficio de las MIPE. Por otra parte, es necesaria la información en materia de propiedad intelectual, mediante talleres y seminarios organizados. Por otra parte, se debe crear una institución que asesore a las MIPE sobre los procedimientos para la obtención de patentes y para el registro de marcas. Por último, se requiere otorgar a las MIPE financiamiento para la presentación de solicitudes de patentes.

2.3.9.2 ACCESO A FINANCIAMIENTO:

El principal problema del financiamiento de las MIPE no es la insuficiencia de recursos disponibles, sino el elevado costo que supone el acceso a esos recursos y las garantías y condiciones exigidas para su obtención.

Por una parte, los bancos y entidades financieras deben asumir un riesgo al otorgar créditos a empresas que, por lo general son muy recientes y no poseen una esperanza de vida muy elevada, lo que involucra el requerimiento de avales reales, incluyendo en numerosos casos el patrimonio personal del inversionista solicitante del crédito. Por otra parte, se puede generar una problemática de selección adversa debido a lo anterior y a las asimetrías de información existentes entre el prestamista y el prestatario, de manera que el financiamiento podría estar apoyando proyectos de inversión o negocios con mayor riesgo.

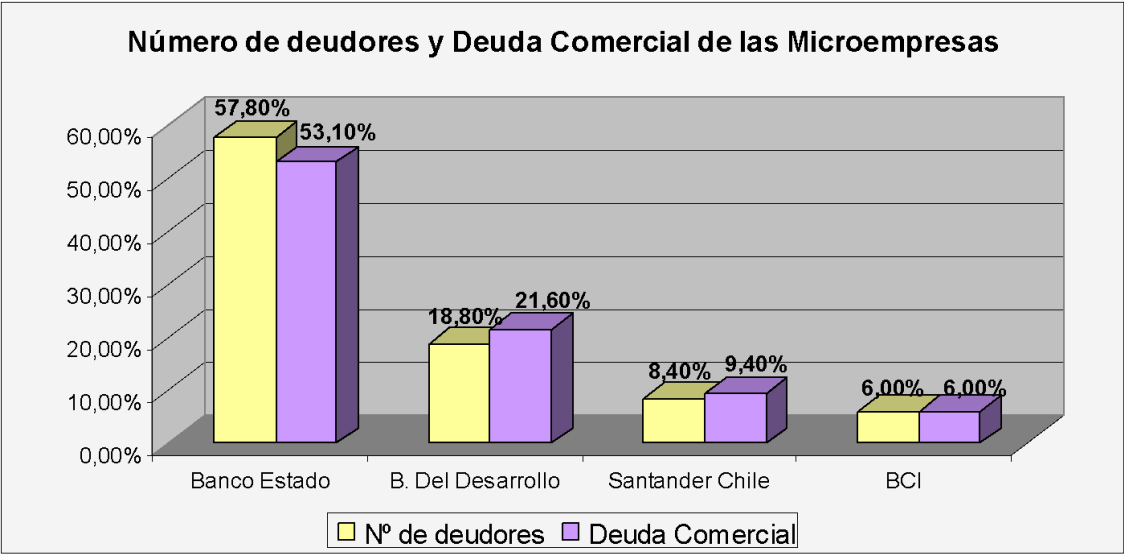
Según la presencia de la MIPE en el sistema financiero¹³, la composición de las colocaciones bancarias por monto, corresponde a un 13% en cartera de consumo, 22% en la cartera de vivienda y a un 65% en la cartera comercial. Sin embargo, esta última, sólo alcanza el 16% del número de clientes.

El 91% de los deudores comerciales corresponde al tamaño MIPE y por el contrario su deuda sólo alcanza a un 8,9% del total de colocaciones comerciales. Por otra parte, el resultado entre el cruce del número de MIPE y sus deudores comerciales, arrojan que 831 mil microempresas correspondientes al 63% de éstas, no tiene algún tipo

¹³ Gustavo Arriagada, SBIF, La MIPE en el Sistema Financiero Chileno, Agosto 2007, <http://www.sbif.cl>, 13.03.08, 20:43 PM

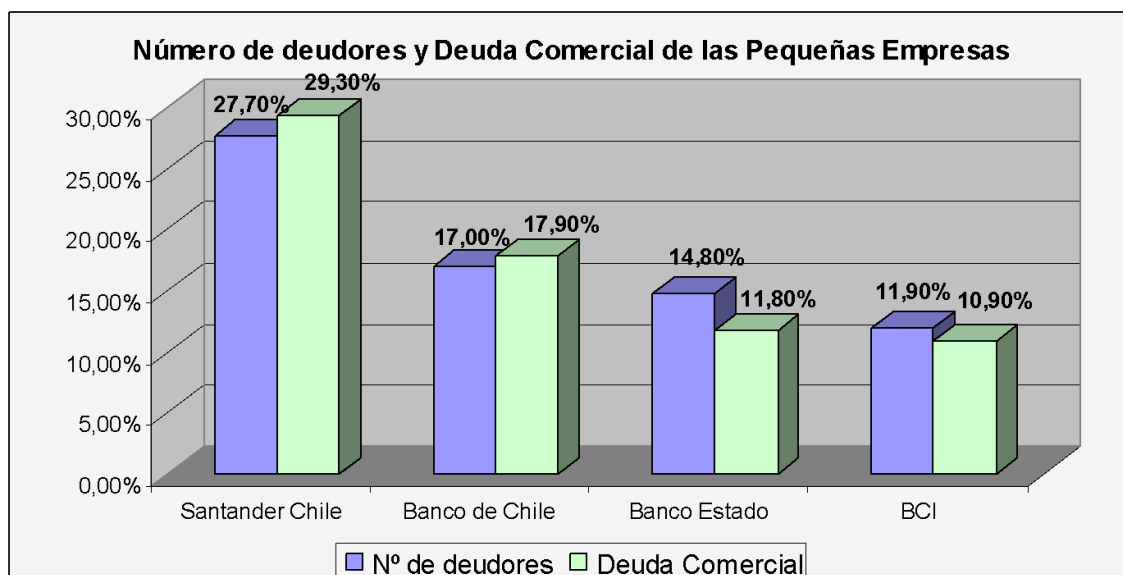
de crédito en el sistema financiero. La gran parte correspondería a microempresas informales.

(Gráfico N° 3)



Fuente: SBIF 2007

(Gráfico N° 4)



Fuente: SBIF 2007

El poco acceso al crédito de las MIPE, limita las posibilidades de desarrollo a actividades productivas eficientes y programadas. Los niveles de acceso al financiamiento de las MIPE están altamente correlacionados con su peso dentro de la economía. Esto tiene las siguientes consecuencias:

- Riesgo crediticio:** Se produce una falta de información completa y estandarizada en las entidades financieras para especificar que tan riesgosas en materia de crédito son las empresas más pequeñas. Esto no responde necesariamente a que la MIPE sea más riesgosa, sino más bien que por su naturaleza es más difícil de evaluar su riesgo cuando solicitan financiamiento. Existe el problema de “selección adversa”, que tiene que ver con la falta o mala calidad de la información técnica o financiera que permite establecer la real capacidad de pago de un potencial cliente. La falta de esta información o su inadecuada

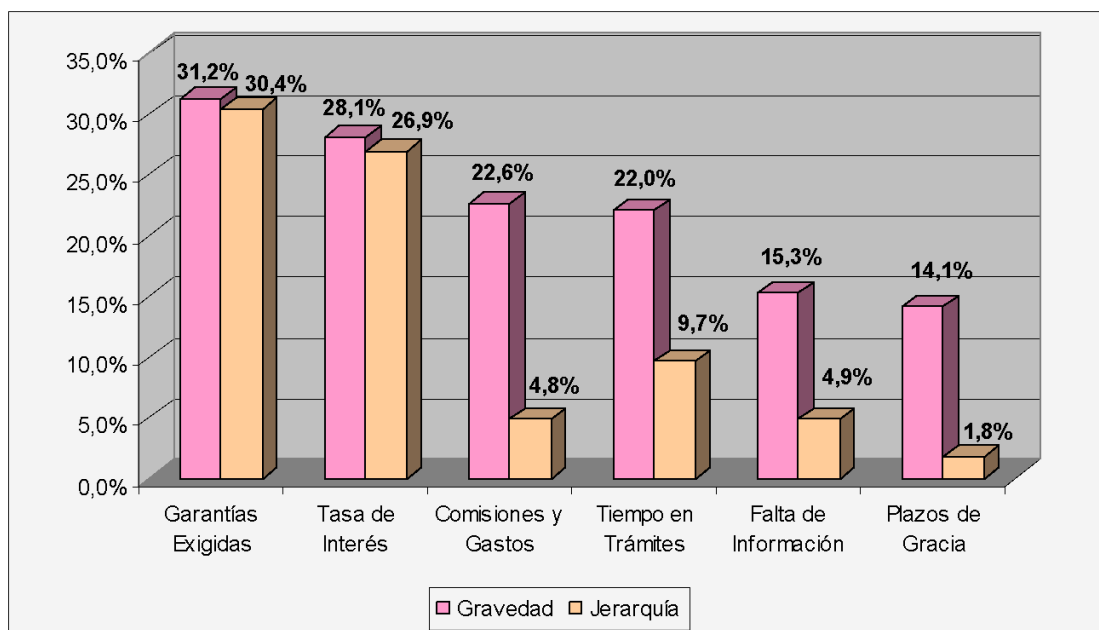
presentación imposibilitan una real evaluación del riesgo asociado a un determinado crédito. También existe el “riesgo moral”, que impulsa a las distintas entidades financieras a resguardarse de los deudores poco honestos. La realidad nos indica que por lo general las MIPE poseen mayores tasas de incumplimiento que las empresas de mayor tamaño. Esto trae como consecuencia que las MIPE posean también tasas más elevadas de fracaso en comparación con las empresas más grandes, razón por la cual, deben pagar una mayor tasa de interés.

- ***Costo de transacción:*** Los costos totales de financiamiento, así como también las tasas de interés de los créditos son mayores para las empresas más pequeñas o de menor tamaño. Esto debido por parte de las entidades financieras a: 1.- Mayores costos en el estudio del proyecto originados en la carencia de los empresarios MIPE de información estandarizada y confiable, y de proyectos bien formulados; y a costos derivados de la necesidad de compensar la ausencia de información en la propia institución financiera. 2.- Por otra parte, existen mayores costos de administración de una cartera numerosa de clientes de poco monto. Cuando se trata de proyectos de inversión, se suma el costo de monitoreo en la ejecución del proyecto. Los costos fijos crean economías de escala a nivel de cada deudor (pero no a nivel de mercado). La consecuencia directa es el encarecimiento relativo de los créditos concedidos a las MIPE.

Las soluciones normalmente aplicadas por las entidades financieras para solucionar los dos problemas mencionados son: aumentar las garantías exigidas, y aumentar las tasas de interés. Las MIPE tienen acceso inadecuado y caro al crédito, y esto es ineficiente porque muchos proyectos rentables no se ejecutan.

Se suele justificar el diagnóstico que el mercado del crédito es imperfecto y discrimina a las MIPE, con argumentos tales como que el retorno social de la inversión en las MIPE sería mayor que el retorno privado debido al desempleo, las carteras de los bancos estarían sólo parcialmente diversificadas o la mayoría de las MIPE tienen garantías insuficientes para respaldar los créditos. Todo esto se traduce en que las MIPE pagan tasas más altas que los deudores grandes y tienen peor acceso al crédito. Las MIPE son más caras de financiar, y esto se debe a que su costo administrativo es mayor, son más riesgosas y la información que son capaces de proveer es peor.

OBSTÁCULOS ASOCIADOS AL FINANCIAMIENTO (Gráfico N° 5)



Fuente: David Bravo, Gustavo Crespi, Desarrollo se escribe con PYME: el caso chileno, FUNDES 2004.

Según datos obtenidos por Fundes Chile el año 2004, el gráfico N° 5 muestra el porcentaje de empresarios que calificó a los obstáculos como graves (gravedad) así como el porcentaje de ellos que los jerarquizó en el primer lugar de importancia (jerarquía).

Podemos darnos cuenta que las garantías exigidas por las entidades financieras son el obstáculo de mayor gravedad y jerarquía dentro de las consideraciones, dejando en una segunda posición a la tasa de interés asociada al crédito, la cual no por ello deja de tener un alto grado de jerarquía y gravedad. Se observa también que en cuanto a jerarquía es más importante el ítem de tiempo y trámites por sobre los cobros de comisiones y gastos asociados al crédito, sin embargo la gravedad como obstáculo es levemente superior a este último.

Podemos concluir en base a este estudio que las garantías exigidas y la tasa de interés, sí son los aspectos más importantes que influyen a la hora de solicitar financiamiento, siendo el mayor obstáculo para acceder al mismo. Esto sin duda repercute de forma directa en el éxito de un determinado negocio.

Soluciones planteadas para mejorar el acceso al crédito de la MIPE:

- ***Mayor competencia entre bancos y eliminación el Impuesto de Timbres y Estampillas:*** Las relaciones de largo plazo implican costos fijos tanto para el banco como para la empresa, y por lo tanto, las empresas pequeñas desarrollarán

una relación con menos bancos, en numerosos casos solamente uno. Esto implica que es esencialmente importante para las MIPE que se genere un mercado bancario lo más competitivo posible y que no existan medidas que encarezcan el cambio de una entidad financiera a otra. La principal medida que encarece el cambio entre instituciones es el impuesto de Timbres y Estampillas, el cual aumenta el costo de los créditos. (Este impuesto fue eliminado a partir del 01 de octubre de 2008 para todas las operaciones que signifiquen traspaso de fondos).

- ***Título ejecutivo a las facturas:*** Se debería estudiar la posibilidad de otorgar a las facturas la categoría de título ejecutivo. Es posible que esto mejore el acceso al financiamiento porque probablemente reforzaría el desarrollo de la industria del factoring¹⁴, y además permitiría el uso de las facturas como garantía crediticia, lo que incrementaría la base de garantías de las MIPE.
- ***Centrales de información y Credit scoring:*** El *credit scoring* consiste en reunir la mayor cantidad posible de información sobre los deudores y ordenarla de acuerdo a un conjunto de características o atributos de ellos, de tal manera de poder realizar un análisis estadístico de su riesgo. Las centrales de información son organismos que construyen y administran un banco de información. Forman bases de datos y sus correspondientes series históricas, suficientemente grandes para crear un banco de *credit scoring*. Un modelo típico de *credit scoring* se

¹⁴ Operación por la que una entidad financiera anticipa el importe de las facturas aceptadas por los clientes antes del vencimiento de la misma, previo pago de una comisión. La entidad financiera reclamará el cobro de la factura al cliente al vencimiento de la misma.

construye partir de una muestra importante y representativa de créditos. Esto permite construir una medida de cumplimiento de los créditos y determinar las características que mejor lo explican. El modelo resultante se puede aplicar luego para tomar decisiones. En el caso de empresas pequeñas es conveniente, además, incorporar información sobre el dueño, puesto que en estos casos la decisión de crédito se asemeja a la de un crédito de consumo.

- ***Traslado de garantías y competencia:*** Un impedimento adicional que disminuye la competencia entre bancos es la dificultad para liberar las garantías cuando un deudor refinancia su deuda con otro banco. Alzar las garantías en un banco para constituirla a favor de otro es caro, y el costo de cambiar de banco eleva los spreads¹⁵. Se podría establecer un registro centralizado de garantías que le permita a un deudor cambiar su garantía de banco simplemente cambiando el registro.
- ***Cuentas financieras estandarizadas diseñadas para la MIPE:*** Las cuentas estandarizadas servirían para mejorar la información, ya que permitirían evaluar mejor a las MIPE y hacerlas comparables y agrupables en categorías similares de riesgo y seguramente mejorarían el acceso al crédito de los buenos deudores.

¹⁵ Es la diferencia entre la tasa activa y pasiva de los bancos. La tasa activa es la tasa de interés cobrada por los bancos por el otorgamiento de un crédito. Tasa pasiva es la tasa de interés que pagan los bancos por los ahorros depositados en sus cuentas.

- ***Impuestos a las utilidades retenidas y el financiamiento de las MIPE:*** La selección adversa y el riesgo moral implican que gran parte del financiamiento de las MIPE debería provenir del patrimonio personal de los socios y de las utilidades retenidas por la empresa. Estos problemas implican que es sano que los bancos les exijan garantías a las empresas. Por eso, las utilidades retenidas también son importantes porque permiten que la empresa tenga más garantías. Por estas razones, sería conveniente estudiar la posibilidad de que las MIPE tributen sólo por las utilidades que reparten y no por las que retienen. Esta medida podría facilitar la evasión y elusión de impuestos, pero por otro lado, es muy probable que disminuya el costo de financiamiento de las MIPE.

2.3.9.3 RECURSO HUMANO:

La dotación de capital humano es uno de los pilares básicos en el desarrollo de las MIPE. Históricamente, este ha sido uno de los principales problemas de las empresas de menor tamaño, siendo hoy más intenso. Ello es debido al desarrollo de nuevas tecnologías que exigen una formación adecuada y que, en muchos casos, dista de ser la que poseen las MIPE. Esta situación posee, a su vez, dos efectos negativos sobre las empresas. El primero es limitar su capacidad competitiva, que se ve aún más restringida en aquellos sectores de actividad intensivos en el uso del trabajo y, en segundo lugar, reduce las posibilidades de crecimiento en el mediano y largo plazo, ya que la dotación de factor trabajo existente o bien no es la adecuada, o bien es escasa, lo cual supone

competir en salarios con las empresas de mayor tamaño por un recurso escaso, situación en la que las MIPE se encuentran en inferioridad de condiciones. Algo similar ocurre con los directivos y empresarios de las MIPE, cuya formación es generalmente poco adecuada o insuficiente.

Por una parte, en Chile no hay casi técnicos medios-altos ni especialistas aunque el mercado los busca y remunera adecuadamente.

La recomendación es mejorar las actuales escuelas técnicas especializadas, buscando una mayor pertinencia de sus programas con las necesidades propias de cada territorio.

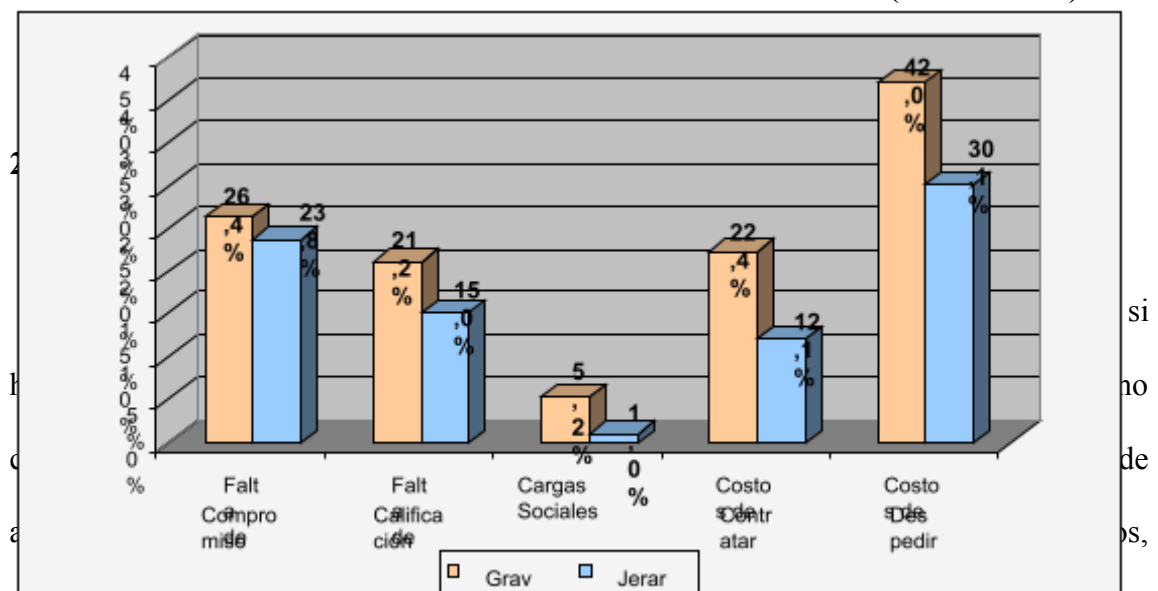
Para intentar profundizar en los obstáculos al desarrollo de la empresa en relación a los recursos humanos, Fundes Chile, en base a encuestas a micro, pequeños y medianos empresarios, estableció una serie de limitantes que tienen directa relación con la mano de obra en nuestro país (ver gráfico N° 6). Así por ejemplo se estableció que el principal obstáculo son los costos para despedir, lo que coincide también con el mayor grado de importancia asociada a la materia. Esto quiere decir que la posibilidad de despedir personal, está limitada por el costo que ello involucra, principalmente indemnizaciones que por normativa deben ser pagadas al sujeto que se despide. Como consecuencia, obtenemos personal con bajo desempeño que está amparado por este obstáculo, impidiendo la incorporación de mano de obra con mejores desempeños laborales.

La falta de compromiso con el negocio, es también una limitante importante para el desarrollo de la empresa. Significa además para los empresarios, el segundo lugar en

importancia para las limitaciones lo que profundiza aun más la problemática. Un empleado poco comprometido, restringe el desarrollo del negocio. La falta de compromiso puede ser asociada a los niveles de productividad y rendimiento dentro de un puesto de trabajo, permitiendo establecer que tan alto es el impacto de este punto sobre el rendimiento y desarrollo de la empresa.

También es importante destacar, que para las empresas de menor tamaño, se hace sumamente costoso el contratar personal realmente idóneo para un determinado puesto de trabajo. Esto a su vez repercute en la falta de calificación del personal, que impide a la empresa desarrollarse plenamente en base a su realidad y recursos. Las limitaciones asociadas al recurso humano, repercute de manera significativa en el desarrollo del negocio, afectándolo de sobremanera.

LIMITACIONES ASOCIADAS AL RECURSO HUMANO (Gráfico N° 6)



identificar segmentos de mercados nacientes o imperfectamente atendidos, de participar en las propias ayudas públicas o de conocer cambios legislativos que pueden afectar al

negocio o a la propia composición de la empresa, implica unos costos de información en los que difícilmente la micro y pequeña empresa pueden incurrir. Esos costos se elevan mientras menor sea el tamaño de la empresa, lo que podemos asociar a dos factores. El primero de ellos es la formación de los trabajadores y directivos y su capacidad para conseguir e interpretar información útil para la empresa. El segundo, es la aplicación de las nuevas tecnologías como instrumento de obtención de información.

Existen además asimetrías de información en los mercados financieros. Esto se refiere a que existe una asimetría de información cuando una de las partes que transa conoce con mayor precisión la información relevante para la valoración del bien o servicio. Existen dos fuentes principales de asimetrías de información entre un prestamista y una MIPE. En primer lugar, las firmas rentables conviven con firmas que van a fracasar y salir en poco tiempo más y sus dueños tienen mejor información que los financistas sobre sus probabilidades de supervivencia. En segundo lugar, las firmas pequeñas generan peor información que las grandes, en parte porque los requerimientos legales son menos exigentes, pero sobre todo porque generar información es, en gran medida, un costo fijo. La información asimétrica genera varios problemas, los que se pueden clasificar en 2 categorías: selección adversa y daño moral.

La selección adversa ocurre porque hay deudores cuya probabilidad de éxito es menor que la de otros. Los malos deudores perjudican a los buenos, porque las tasas de interés que pagan estos últimos deben compensar las pérdidas de los que fracasan.

Además, cuando la proporción de malos deudores es suficientemente grande, no es posible distinguir entre ellos, y todos enfrentan la misma tasa de interés, el mercado podría dejar de funcionar. Esto se debe a que cuando aumenta la tasa de interés las buenas empresas eligen salir del mercado. El segundo problema que causa la información asimétrica es el daño moral. Éste ocurre porque los incentivos cambian cuando una empresa se endeuda. La razón es que si a la empresa le va mal, comparte las pérdidas con el banco, y si le va bien, se queda con gran parte de las utilidades.

Para solucionar esto, se debe facilitar la creación de información o alinear los incentivos del deudor con el interés del prestamista.

2.3.9.5 PROBLEMAS PARA EXPORTAR:

La participación en las exportaciones de la MIPE muy limitada (ver gráfico N° 7). Subsisten importantes barreras y obstáculos al desarrollo exportador de estas empresas, vinculados a la oferta tecnológica, el costo y calidad de financiamiento, los servicios de apoyo y la logística comercial, los problemas de management y la escala de producción.

(Gráfico N° 7)



El gráfico N° 8 reporta las respuestas proporcionadas por empresas pequeñas que han exportado, calificando la gravedad y jerarquía de las limitaciones asociadas al comercio exterior.

Podemos apreciar que la falta de información (30%) es la principal limitante para que las empresas realicen envíos al extranjero, calificando además este aspecto como el de mayor jerarquía o importancia con un 20.3% dentro las consideraciones del estudio.

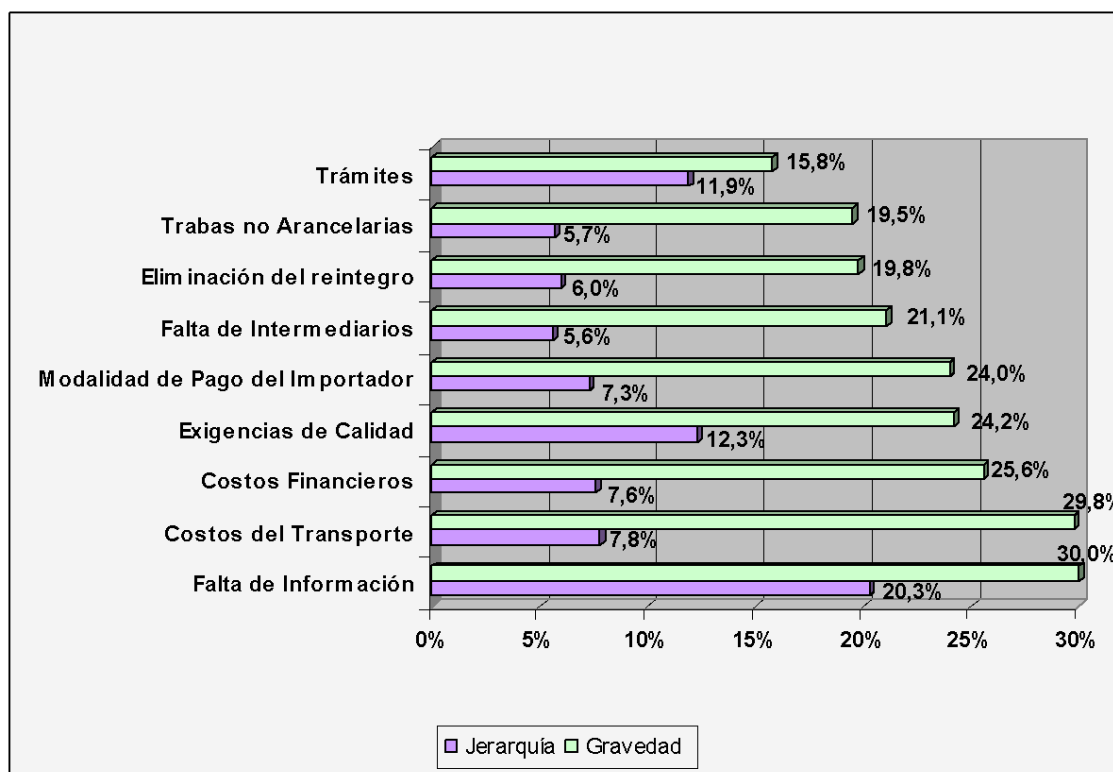
Si bien existen organismos como ProChile encargados de entre otras cosas fomentar la exportación, las pequeñas empresas no se sienten informadas respecto de las implicancias del comercio internacional, así como también de las oportunidades que se presentan, según cada uno de los negocios. Debemos entender que esta falta de información no responde al hecho de que la información no existe o no se genere, sino más bien a una desinformación por parte de las empresas frente al comercio internacional. Aunque se intentan impulsar iniciativas tendientes a promover las exportaciones, existen deficiencias de comunicación entre los organismos pertinentes y las empresas, hecho que afecta el expandir el negocio al extranjero o centrar ciento por ciento el mismo en el exterior. Debe generarse un interés mutuo entre las partes para promover el comercio internacional como desarrollo empresarial y herramienta indispensable para generar competitividad.

Los costos del transporte con un 29.8%, son según los empresarios el segundo obstáculo más importante a la hora de exportar un determinado bien. El hecho de que las MIPES no posean grandes volúmenes de producción, encarece los costos del transporte, al tener que comercializar pequeñas cantidades de un determinado producto, debiendo

asumir costos asociados relativos superiores que para la exportación de mayores volúmenes de un determinado bien.

Otro aspecto asociado directamente a la empresa es el que tiene que ver con las exigencias de calidad. Dentro del grado de limitante, ocupa el cuarto lugar con un 24.2%, aunque considerando su importancia ocupa la segunda ubicación registrando un 12.3%. Las exigencias de calidad son cada vez más importantes para salir al mundo con nuestros productos y significan para las pequeñas empresas nacionales un tremendo desafío. Dentro de los factores que hacen más competitivo este sector en el extranjero es la diferenciación y calidad de los productos, jugando además un importante rol para el éxito del negocio. Producir productos de calidad significa abrir las puertas a la exportación, para ello es necesario considerar las inversiones necesarias conducentes a desarrollar bienes de calidad.

LIMITANTES ASOCIADAS A LA EXPORTACIÓN (Gráfico N° 8)



Fuente: David Bravo, Gustavo Crespi, Desarrollo se escribe con PYME: el caso chileno, FUNDES 2004.

Una de las posibilidades para fomentar las exportaciones es la asociación entre empresas. Algunos beneficios de asociarse para exportar según el sitio web www.edigarnet.com son:

- ***Mayor posibilidad de ingreso a nuevos mercados:*** Para el acceso a los mercados de exportación se necesitan al menos estudios de mercado y actividades de promoción para conocer las necesidades y preferencias de la nueva demanda, y dar a conocer las cualidades del producto que se ofrece. Estas actividades implican inversiones que sólo tienen justificación económica a partir de un

determinado volumen de oferta exportable. Al actuar en forma conjunta es más factible que se alcancen los niveles críticos de oferta que justifiquen tal erogación.

- ***Diversificación de la demanda:*** Al enfrentar a los mercados internacionales a través de un proyecto grupal aumenta la posibilidad de exportar a varios mercados y así reducir los riesgos de ser afectados por la recesión de alguno de ellos en particular, debido a que ya no es tan imperiosa la necesidad de concentrar los recursos en estudios de mercado y otras acciones de investigación.
- ***Menores costos de producción:*** Esta mejora puede estar originada por un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada y/o por un mayor grado de especialización. En el primer caso, el hecho de agregarse una fuente más de demanda permite que los costos fijos se asignen entre mayores cantidades producidas, lo que implica una caída en el costo medio de producción. Otra posibilidad es que la actividad de la empresa dentro del grupo podrá incentivar a una mayor especialización en los productos que la empresa exporta por medio del grupo.
- ***Efecto “remolque” sobre el conjunto:*** Es posible que dentro del grupo alguna empresa manifieste más intensamente sus deseos de incursionar en nuevos mercados, y sirva de incentivo a las restantes.

- ***Beneficios derivados de la difusión de la información:*** A partir de la interacción de las empresas que forman parte del grupo, se generan vínculos que facilitan el flujo de información comercial y experiencias en materia de exportación.
- ***Imagen:*** Si el grupo fuera reconocido por su éxito en materia de comercio exterior, las empresas integrantes obtendrán una mejora sustancial en su imagen empresarial.

Los grupos exportadores pueden agruparse por el tipo de relación entre los productos, o según su función (grupos de promoción, o de comercialización). Es necesaria la creación de un organismo dependiente del Estado que organice estas agrupaciones, difundiendo las ventajas explicadas anteriormente¹⁶.

2.3.9.6 TECNOLOGÍA E INFORMACIÓN:

En términos generales, la asignación de recursos a la innovación tecnológica en las distintas economías se encuentra por debajo de lo que sería óptimo, lo cual ya supone una falla de mercado que se ha tratado de corregir a través de distintas políticas, fundamentalmente la política tecnológica. Sin embargo, y en lo que se refiere a las

¹⁶ Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional “Asociatividad para la exportación: claves para una estrategia exitosa” (2003).

MIPE, este aspecto es aún más complejo que para las grandes empresas. Por una parte, las restricciones financieras mencionadas anteriormente implican dificultades adicionales para financiar proyectos innovadores con relación a las empresas de mayor tamaño, al igual que la escasez de trabajo calificado. Por otra, el propio tamaño limita tanto las oportunidades de conocimiento de las tecnologías, como la utilidad de su implantación ya que en numerosas ocasiones el aprovechamiento de aquellas depende del tamaño y de la posibilidad de obtener costos decrecientes por unidad de producto junto con una amortización (según el grado de utilización) adecuada.

En el área tecnológica es donde la heterogeneidad de las MIPE parece más acentuada, resultando difícil establecer rutas de expansión, modalidades de cambio y mecanismos para promover el cambio tecnológico.

Un estudio de la Gerencia de Fomento de Inversiones de CORFO arroja las siguientes conclusiones:

Existen 3 categorías de empresas según su capacidad de innovación:

- MIPE innovadora y de calidad
- MIPE renovable hacia la calidad
- MIPE madura y conservadora

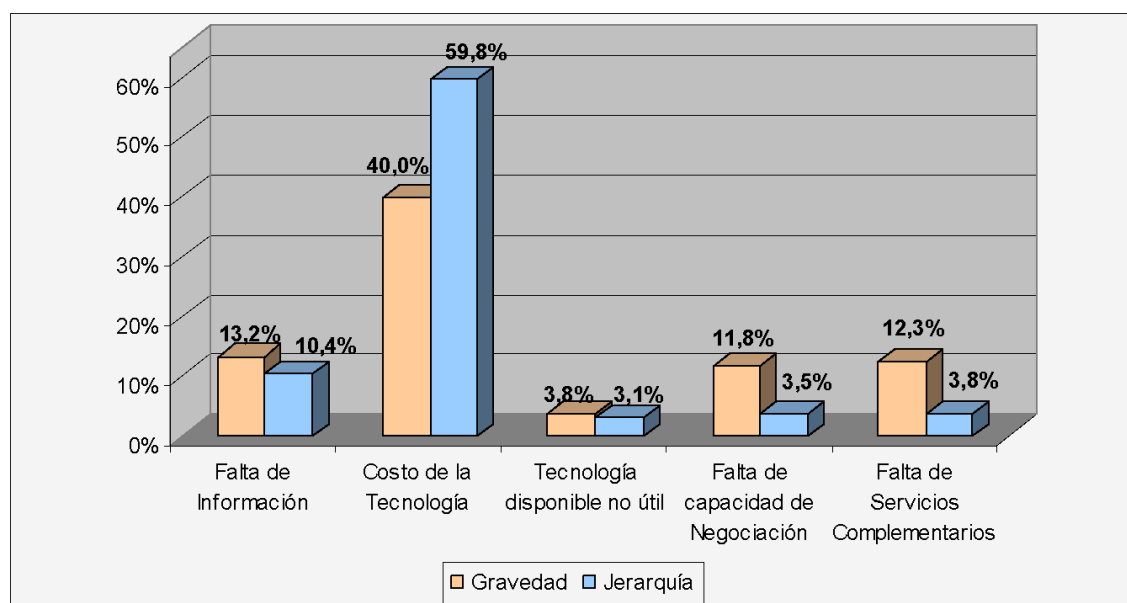
La mayoría de las MIPE se ubican en la tercera categoría. Su preocupación central es el financiamiento. En esta categoría se encuentra el 90% del sector MIPE en Chile, según los datos del estudio.

Las empresas, en general, tienen limitaciones para desarrollar procesos de innovación o transferencia tecnológica y evitar la obsolescencia de sus productos y procesos. En el caso de las MIPE, los factores restrictivos se agudizan en la medida que la escala productiva disminuye.

Además, las posibilidades económicas de contratación de una asesoría técnica especializada son muy pequeñas, así como disponer de una demanda de expertos en MIPE.

En base a empresarios encuestados y en cuanto a las limitantes para incorporar tecnología de apoyo a la gestión (ver gráfico N° 9) nos encontramos con que el costo de la tecnología es el principal obstáculo (40%) para los empresarios y el más importante (59.8%) a la hora de querer incorporarla. Muy por debajo y en segundo lugar con un 13.2%, la falta de información que permite acceder a tecnología surge también como obstáculo para incorporar esta a la empresa. Esta desinformación esta asociada al desconocimiento de herramientas tecnológicas que puedan ser útiles para el negocio y la gestión, lo que conduce a mantener la empresa sin la tecnología actualizada o sencillamente sin acceso y uso de ella.

OBSTÁCULOS PARA INCORPORAR TECNOLOGÍA DE APOYO A LA GESTIÓN (Gráfico N° 9)



Fuente: David Bravo, Gustavo Crespi, Desarrollo se escribe con PYME: el caso chileno, FUNDES 2004.

Se proponen varias medidas para mejorar esta situación. En primer lugar, se requiere facilitar la adopción del comercio electrónico, difundiendo ampliamente los resultados de la investigación y el desarrollo tecnológico, y permitiendo a las MIPE de todos los sectores beneficiarse de los mismos. En segundo lugar, se debe contribuir al suministro de conocimientos en materia de TIC¹⁷, subsanando la falta de estos conocimientos en las MIPE, buscando y desarrollando nuevas competencias empresariales para la nueva economía. Por último, la brecha significativa entre los diferentes estratos de empresa, hace necesario aumentar la modernización tecnológica en bienes de capital y tecnologías de información. Al respecto, es posible desarrollar a través de los fondos de innovación concursos especialmente dirigidos a las microempresas para estos fines, ya que la pequeña empresa es acogida por el sistema

¹⁷ Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones

nacional de innovación. Al mismo tiempo, una adecuada difusión de las mejores prácticas productivas por sector y mercado estimularían a los empresarios para realizar las inversiones requeridas.

2.3.9.7 CAPACITACIÓN DEL RECURSO HUMANO:

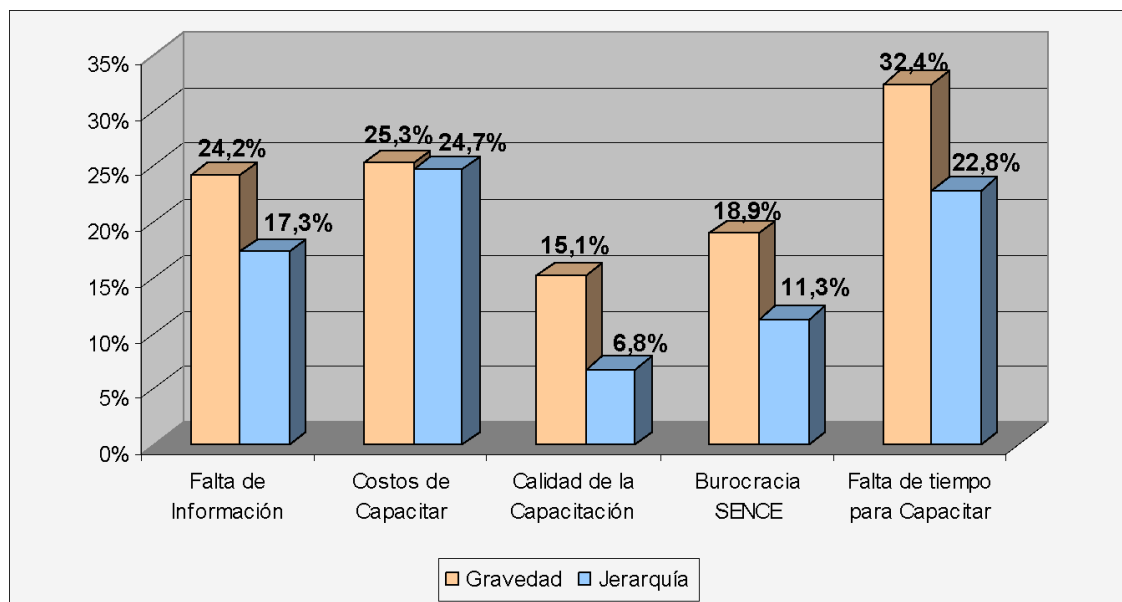
Continuando con el aporte de Fundes Chile y su encuesta a micro, pequeños y medianos empresarios. Existen una serie de obstáculos vinculados a los servicios de capacitación propiamente tal (ver gráfico N° 10). De acuerdo a la gravedad de la limitación para acceder a capacitación se encuentra en un primer lugar la falta de tiempo para capacitar, lo que tiene que ver principalmente con una dependencia importante de los trabajadores contratados y su función dentro de la empresa. Con recursos y personal limitados; se hace indispensable el contar con los empleados el mayor tiempo posible dentro de los parámetros legales y costos que ello significa, impidiendo procesos de capacitación para con ellos. El personal administrativo, debe realizar múltiples funciones y por ende su labor dentro del negocio está absolutamente determinada por la variable tiempo.

En un segundo lugar y continuando con los motivos que limitan la capacitación, nos encontramos con los costos asociados a este tipo de preparación. Las empresas de menor tamaño, con recursos muy limitados, no pueden asumir los costos de una capacitación, lo que impide lógicamente una mejor preparación de la fuerza laboral que vaya en directo beneficio del desarrollo de la empresa. Esto asociado a una falta de

información acerca de las instancias gubernamentales de apoyo a la capacitación, agravan aun más el problema.

Desde el punto de vista de que tan importante son las limitaciones, es también la falta de tiempo para capacitar y los costos de capacitar, los aspectos de mayor jerarquía dentro de los puntos incluidos en el estudio, lo que nos manifiesta una alta asociación entre los obstáculos y la importancia de ellos.

OBSTÁCULOS ASOCIADOS A LOS SERVICIOS DE CAPACITACIÓN (Gráfico N° 10)



Fuente: David Bravo, Gustavo Crespi, Desarrollo se escribe con PYME: el caso chileno, FUNDES 2004.

En este punto la franquicia tributaria juega un rol esencial. La franquicia tributaria permite a las empresas que tributan en primera categoría (todas las empresas con fines de lucro que declaran por renta efectiva o presunta) descontar del impuesto a la

renta el gasto efectuado en capacitación de sus empleados, con independencia de sus resultados contables. En Chile la MIPE aprovechan muy poco este beneficio.

Se requiere mejorar el uso de la franquicia y la participación de las MIPE. En este ámbito, la principal falla de mercado son los pocos incentivos que tienen las empresas para financiar capacitación laboral. Estos desincentivos no desaparecen si el subsidio del Estado se dirige a las empresas de manera abierta, por lo cual el concepto de franquicia tributaria está mal diseñado y es erróneo. Es esperable entonces un bajo gasto en capacitación.

La franquicia tributaria tiene enormes problemas. En primer lugar, la decisión de en qué capacitar queda respondida de manera descentralizada y directamente por las empresas que, a su vez, tienen la información específica sobre sus necesidades y al mismo tiempo son las que proveen las oportunidades de empleo. Por otra parte, no se concentra en las necesidades más urgentes en términos de competencias de los trabajadores. Además, quienes se capacitan no son necesariamente quienes tienen los mayores déficits. Por otra parte, es probable que una fracción importante de la capacitación financiada por la franquicia, dada su baja focalización, hubiera sido financiada de todas maneras sin el subsidio estatal. Además, el sistema de franquicia tributaria no permite establecer metas a nivel de individuos. Por último, este instrumento se concentra en las empresas más grandes del país, y su beneficio se orienta a aquellos trabajadores que poseen mayor calificación.

Tasa de capacitación 2003 (capacitados/total trabajadores), según tamaño de las empresas (Tabla N° 2)

¿Ha recibido capacitación durante los últimos 12 meses?	¿Cuántas personas trabajan en total en esa empresa?							
	1 a 5	6 a 9	1 a 9	10 a 49	50 a 199	200 y +	No sabe	Total
Sí, a través de su empresa	2,10%	7,30%	2,80%	15,40%	22,70%	35,80%	16,30%	15,10%
Sí, a través de programas sociales del Estado	3,30%	2,50%	3,20%	2,90%	3,30%	2,90%	2,00%	3,00%
Subtotal	5,40%	9,70%	6,00%	18,30%	26,00%	38,60%	18,40%	18,20%
Sí, con recursos propios	1,60%	2,60%	1,70%	1,90%	1,80%	2,10%	2,30%	1,90%
Sí otro medio	0,50%	0,20%	0,50%	0,40%	0,30%	0,50%	0,40%	0,50%
No ha asistido	92,30%	87,20%	91,60%	79,20%	71,80%	58,40%	78,50%	79,30%
No contesta	0,20%	0,30%	0,20%	0,20%	0,10%	0,30%	0,40%	0,20%

Fuente: “El sistema de capacitación laboral y su reforma: poniendo la decisión en las personas”. J. Escárte (2006).

De acuerdo a la tabla sólo el 5,40% de los trabajadores independientes o de microempresas (1 a 5 trabajadores) declaran haber realizado capacitación sin contar quienes efectuaron capacitación con recursos propios o por otros medios. Esta cifra se

encuentra por debajo del 18,3% de trabajadores en la pequeña empresa (de 10 a 49 trabajadores), y es muy inferior al de los trabajadores de grandes empresas (más de 200 personas), si se considera que el 38,6% declara haberse capacitado.

Las posibles medidas para solucionar esto son varias. En primer lugar, se requieren subsidios de capacitación dirigidos a trabajadores, y no solo a empresas. También, se podría decretar el derecho a que cada miembro de la fuerza laboral pueda recibir una capacitación cada cierto tiempo. Se requiere operar por la vía de asignaciones a trabajadores individuales (por ejemplo, por medio del sistema de becas de capacitación) para que éstos puedan invertir en capital humano. Un aumento de los recursos públicos invertidos en capacitación laboral también es necesario. Para esto, sería necesario examinar la evidencia sobre el impacto relativo de distintos programas implementados, y diferenciar tipos de trabajadores y sus necesidades de capacitación. Por último, se requiere asignar a todos los trabajadores un derecho a un número de horas o semanas de capacitación laboral a lo largo de su vida. Ciertos trabajadores podrían tener derecho a un subsidio, y otros a un crédito.

2.3.9.8 ASOCIATIVIDAD:

El desarrollo de las MIPE puede acelerarse con dos iniciativas diferentes y potencialmente complementarias: la formación de conglomerados sectoriales/territoriales (distritos o *clusters*) o la expansión de una cadena facilitada por una gran empresa.

En Chile el PROFO (proyecto asociativo de fomento) opera en forma limitada y por lo tanto cataliza escasas economías de escala. En Europa e Italia existe un “sistema de pequeñas empresas” que actúa a través de *clusters*.

La recomendación en este aspecto sería formar pactos territoriales, agencias de desarrollo regionales, y desarrollar la oferta de servicios a través de los gremios.

La asociatividad otorgaría la posibilidad a las firmas más pequeñas para juntarse a realizar tareas comunes que les permitan reducir costos, en las compras de insumos y servicios, en la venta conjunta de sus productos, en la contratación de especialistas para tareas específicas, en la negociación crediticia y en los contactos con las autoridades.

2.3.9.9 BIENES PÚBLICOS Y EXTERNALIDADES:

Parte del gasto público se destina al financiamiento de bienes que al ser provistos otorgan un beneficio adicional a su valor intrínseco para la sociedad, es decir, una externalidad positiva. Dado lo tentador que es pedir financiamiento de aquellos bienes, argumentando la externalidad positiva para la sociedad que ello conlleva, emana un grave problema.

Asimismo, el Estado utiliza parte de la recaudación tributaria para el financiamiento de bienes públicos. Estos bienes y servicios cumplen con las condiciones de poseer distintas valoraciones por parte de las personas y de no presentar rivalidad en el consumo¹⁸. Además, no existe la posibilidad de exclusión, es decir, todos los

¹⁸ Es decir, el costo adicional en recursos de que otra persona consuma el bien es cero. Esto se da en el caso de los bienes públicos puros.

individuos tienen acceso al bien, sin requerir necesariamente que hagan uso de ese acceso. Sin embargo, se debe señalar que la condición de bien público es relativa, pues depende del mercado y la tecnología.

Por último, se puede mencionar que los bienes públicos pueden ser considerados como un tipo especial de externalidad, en el sentido que cuando una persona genera una externalidad positiva (la cual logran percibir otras personas), esta externalidad adquiere la condición de bien público.

En el caso de las MIPE, los programas de fomento productivo generan externalidades, ya que corrigen las fallas de mercado asociadas a ellas.

Por lo general existe una insuficiente inversión en actividades que benefician a toda la población. Dado que dichas actividades poseen un gran beneficio social es necesario que el Gobierno fomente su realización.

En esta categoría es posible encontrar los programas que fomentan la inversión en actividades que finalmente benefician al resto de la población. Esto es una justificación a la intervención del Estado en materia de MIPE.

En síntesis, podemos concluir que el Estado chileno ha destinado muchos recursos a programas de fomento productivo. Sin embargo, se requiere de más esfuerzos y de mayor complementariedad entre el sector público y las instituciones privadas.

Resulta fundamental saber detectar qué tipo de falla afecta a cada empresa y aplicar la solución correspondiente en la medida que esto sea viable.

Entre todas las fallas de mercado, sobresale la falta de financiamiento para las MIPE, dado el riesgo que asumen las entidades financieras al conceder créditos a las pequeñas empresas. Para enfrentar esta restricción es necesario profundizar el mercado financiero, haciéndolo más accesible a tales empresas.

2.3.9.10 RESTRICCIONES REGULATORIAS:

Chile se ha quedado atrás en materia de implementación de reformas para facilitar la entrada y salida de negocios. El Índice Doing Business así lo refleja. Chile no ha implementado ninguna reforma en este sentido en el último tiempo. Otros países como Egipto, Guatemala y Honduras sí lo han hecho y, por el contrario, otros como Argentina y Venezuela han aplicado reformas en sentido contrario, es decir, entorpeciendo y no facilitando el emprendimiento y la apertura de nuevos negocios.

En Chile se requieren 9 procedimientos para empezar un nuevo negocio, lo cual involucra 27 días y un costo de 8,6% respecto del ingreso per cápita¹⁹. No obstante, en países como Australia se requieren 2 procedimientos y 2 días para realizarlos.

Cerrar un negocio también es difícil en nuestro país: demora 4,5 años y en Irlanda demora 0,4 años.

En nuestro país existen una serie de trámites necesarios para formalizar las distintas actividades que involucra una empresa, trámites municipales, sobre normativa laboral, comercio exterior, etc. Que involucran número de diligencias asociadas a cada actividad, además de requerimientos de tiempo y grados de complejidad de dicha

¹⁹ Informe Doing Business, Banco Mundial, 2008

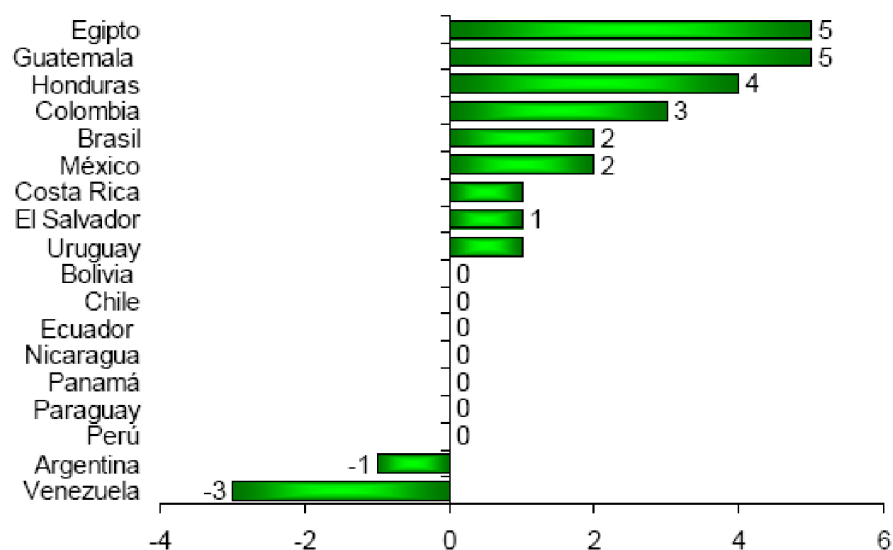
diligencia. Según Fundes Chile y considerando estas situaciones como obstáculos a la hora de realizar dichos trámites (en el aparato estatal), se llegó a la conclusión y según el porcentaje de entrevistados que lo consideró como más importante (cada uno de los trámites) según la variable tiempo requerido, son los trámites municipales y de marcas y patentes con un 76.5% y 57.8% respectivamente los que según el estudio y los encuestados involucran una mayor inversión de tiempo para la realización de dichas diligencias. Considerando el número de trámites necesarios, los asociados también a los municipios y a los de índole tributaria con un 46.3% y 39%, son lo que requieren una mayor cantidad de diligencias. En cuanto a la complejidad, los trámites de normativa ambiental con un 63% y de comercio exterior 67.7% significan mayor dificultad para quienes los efectúan.

En cuanto al número y al tiempo que se requieren, es muy posible lograr una mayor eficiencia de los organismos estatales para alcanzar menores grados de inversión en estos aspectos. Reducir el número de trámites no significa eliminar información necesaria, sino más bien, asociar información entre los organismos a fin evitar dobles diligencias que involucren los mismos datos. El tiempo es muy importante para el negocio, por ende, la utilización eficiente del mismo significa un elemento que puede asegurar el éxito de la empresa. Mucho del tiempo que se requiere para la realización de trámites se ocupa en esperar la atención por parte de los solicitadores de la información y antecedentes, además del tiempo requerido para las distintas resoluciones dictadas por tales organismos. Esto nos demuestra que el tiempo puede ser mucho mejor utilizado, elaborando mejoras en la gestión de los servicios asociados al estado que tienen directa

relación con estos antecedentes. Parte importante de estas mejoras están asociadas a la tecnologización del estado, que va en directo beneficio de atenciones y resoluciones en menor cantidad de tiempo, privilegiando el cruzamiento de información entre los distintos aparatos estatales.

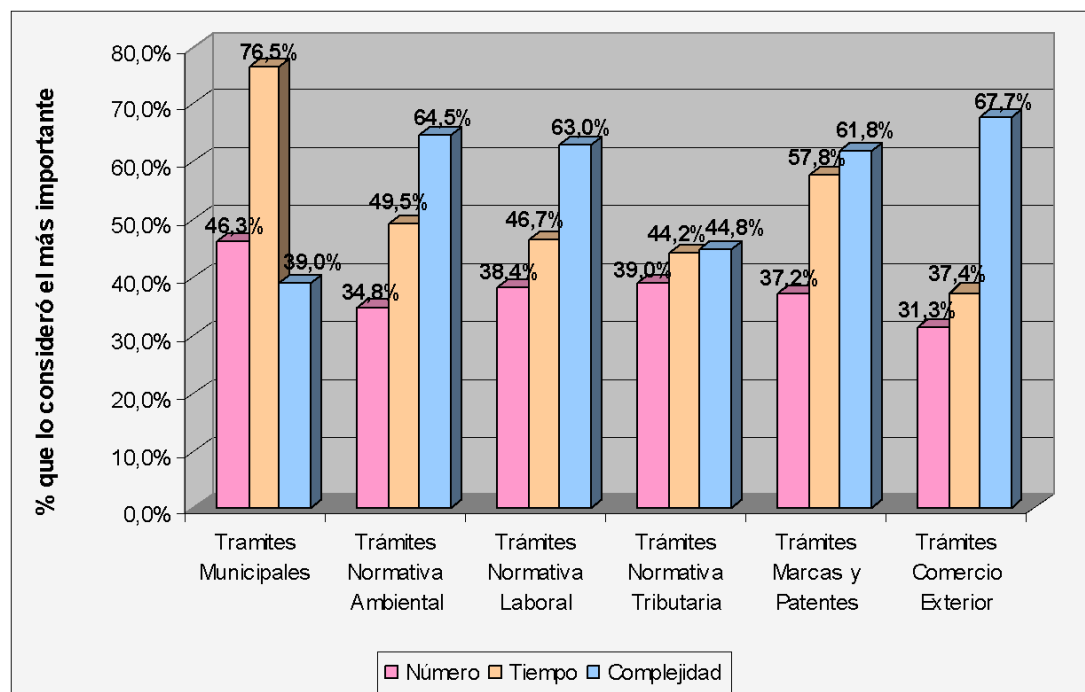
La complejidad se asocia principalmente a la falta de formación y capacitación de los solicitantes y que tienen que ver con aspectos técnicos necesarios para la realización algunos trámites. Por ello, podemos observar (según el gráfico N° 12) que tales dificultades se presentan en actividades asociadas al comercio exterior y sobre normativas ambientales, donde el desconocimiento y falta de formación son parte importante de la problemática. A diferencia de las variables anteriores (número de trámites y tiempo invertido) el grado de complejidad se asocia directamente a quien solicita y efectúa las diligencias y no precisamente a los organismos estatales que participan en ellas. Entonces, la capacitación y formación de quienes llevan adelante estas distintas actividades dentro del negocio son muy importantes para disminuir los grados de complejidad vinculados a los trámites necesarios.

**REFORMAS PARA FACILITAR LA ENTRADA Y SALIDA DE
NEGOCIOS (2006 – 2007) (Gráfico N° 11)**



Fuente: Doing Business 2008, Banco Mundial

MOTIVO POR LOS CUALES LOS TRÁMITES RESULTAN SER UN OBSTÁCULO (Gráfico N° 12)



Fuente: David Bravo, Gustavo Crespi, Desarrollo se escribe con PYME: el caso chileno, FUNDES 2004.

2.3.9.11 MÚLTIPLES INSTITUCIONES DE GOBIERNO PARA EL FOMENTO:

La existencia de estas múltiples instituciones de fomento para las MIPE dificulta la entrega de los recursos, la evaluación de los distintos programas, permite que exista duplicidad de objetivos y funciones, y dificulta el acceso al beneficio a los interesados.

En la actualidad es posible distinguir al menos 32 programas de fomento para las pequeñas y medianas empresas y el emprendimiento en la Ley de Presupuesto del 2008.

Estos programas se concentran en 9 Ministerios. Los recursos totales destinados son de alrededor de 983 millones de dólares²⁰. Dentro de las instituciones de fomento y los programas de apoyo para las MIPYME (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas), se encuentran: FOSIS, SENCE, INP, CORFO, Chilecompra, agencias regionales, Fundación Chile, Prochile, INDAP, SER-COTEC, etc.

El problema es que al haber tantos organismos no hay un objetivo ni una autoridad común y dada la gran dispersión de programas existentes (en 9 ministerios) hay poca evaluación de su impacto real.

La iniciativa de Chile Emprende de aunar programas y ofrecer una sola oferta, sólo logró reunir a SENCE, SERCOTEC Y FOSIS.

Por este motivo, debemos avanzar en reducir los Canales de Fomento e Instalar Metodologías de Evaluación de Gestión en la entrega de Recursos de Fomento y Productividad.

2.3.9.12 COMISIÓN EUROPEAS Y LAS MYPIME:

²⁰ Ley N° 20.232 Presupuestos del sector público para el año 2008.

La comisión Europea se ha preocupado de estudiar, comprender y fomentar a las MIPYMES de sus países miembros. A través de diversas ideas e implementación de normas ha logrado inyectar fuerza a este sector productivo que hoy crean la mayor cantidad de empleo en la economía.

Esta entidad ha desarrollado la *Carta Europea de la Pequeña Empresa*²¹ donde se recomienda a los gobiernos que concentren sus esfuerzos estratégicos en diez líneas de actuación que revisten una gran importancia para el entorno en el que operan las pequeñas empresas. Esta carta fue creada a petición del Consejo Europeo de Lisboa en 2000 y apoya a las pequeñas empresas en especial mediante la mejora de su marco legislativo y administrativo. Su lema principal es “pensar primero en pequeño” para incorporar los intereses de estas empresas de modo masivo.

Los 10 puntos que contiene la carta europea de la pequeña empresa son los siguientes:

1.- Educación y formación en el espíritu empresarial: Pretende crear un espíritu empresarial durante los estudios secundarios y universitarios y apoyar el emprendimiento de los jóvenes y los programas de formación destinados a las pequeñas empresas.

²¹ La Carta Europea para las pequeñas empresas fue adoptada por el Consejo Europeo celebrado en Santa María de Feira (Portugal) los días 19 y 20 de mayo de 2000.

2.-Registros menos costosos y más rápidos: A través de recurrir a la inscripción en línea que permite disminuir los costos y la duración del registro.

3.-Mejora de la legislación y la reglamentación: Mejora en la legislación que no tenga impacto negativo en las pequeñas empresas. Simplificación de documentos administrativos y eximisión de pequeñas empresas de determinadas obligaciones.

4.-Disponibilidad de habilidades: Los servicios de formación actuarán de acuerdo con las necesidades de las empresas y suministrarán formación permanente y consultoría.

5.-Mejora del acceso en línea: Las administraciones públicas deberán desarrollar servicios en línea en el marco de sus relaciones con las empresas.

6.-Mayor aprovechamiento del mercado único: Los Estados miembros y la Comisión Europea concluirán la puesta en marcha del mercado único para que las empresas puedan aprovecharlo al máximo. Al mismo tiempo, deberán aplicarse rigurosamente las normativas nacional y comunitaria en materia de competencia.

7.- Cuestiones fiscales y financieras: Los regímenes fiscales deberán favorecer la vida de las empresas. Deberá mejorarse el acceso a la financiación (capital riesgo, fondos estructurales, etc.).

8.-Incremento de la capacidad tecnológica de las pequeñas empresas: Se realizarán esfuerzos para fomentar las nuevas tecnologías, poner en marcha la patente comunitaria y facilitar el acceso a programas de investigación más centrados en las aplicaciones comerciales. Se estimulará la cooperación entre empresas, así como la cooperación de éstas con el mundo de la enseñanza y los centros de investigación.

9.- Modelos de comercio electrónico que han prosperado y apoyo de calidad a las empresas: Se estimulará a las empresas para que adopten las mejores prácticas y se desarrollarán servicios que les sirvan de apoyo.

10.- Desarrollo, potenciación e intensificación de la eficacia de la representación de los intereses de la pequeña y mediana empresa a escala nacional y comunitaria: Se estudiarán soluciones encaminadas a representar a la pequeña empresa en el seno de los Estados miembros y de la Unión Europea. Se mejorará la coordinación entre las políticas nacionales y comunitarias y se realizarán evaluaciones con vistas a mejorar los resultados de las pequeñas empresas. Cada año, en primavera, se publicará un informe sobre la aplicación de la Carta.

Estos puntos no difieren demasiado de los propuestos por Chile para mejorar la situación de las pequeñas empresas, más bien son similares y buscan prácticamente, los mismos objetivos. Las ideas expuestas muestran eso sí, un empeño en lograr mayor flexibilidad para regular a este sector con el fin de brindar distintas alternativas para su desarrollo, al contrario de lo que ocurre en Chile donde todos se oponen a nuevas

normativas; además existe un claro empeño en comprender las carencias únicas de cada segmento para los fomentos.

Algunos resultados obtenidos de este empeño por mejorar la situación de las empresas pequeñas se ven reflejados en que éstas constituyen más del 90% de las empresas de Europa, también se ha definido expresamente las microempresas, pequeñas y medianas de acuerdo a su cantidad de trabajadores, volumen de ventas, suma de activo y pasivo y su independencia.

Otra de los aspectos que resaltan de este sector es que el 93% de todas las empresas europeas tienen menos de 10 empleados lo que las caracteriza como microempresas que proporcionan empleo a 122 millones de personas. Un 6% son pequeñas, menos de 1% tienen un tamaño mediano y sólo un 0,2% son empresas grandes (250+). Las MIPYME generan un 66% del total del empleo²². Todo esto las convierte en los motores de la economía europea.

Es interesante observar cómo en los países desarrollados de Europa las empresas pequeñas tienen tal importancia en la economía y, al contrario de lo que ocurre en Chile, su participación aumenta y se fortalecen cada vez más.

Ciertamente aún tienen problemas por solucionar, como toda empresa pero ellos han logrado enfocar los esfuerzos de forma tal de ayudar a las empresas de menor tamaño.

Dentro de los países que conforman la unión europea uno de los destacados y reconocidos en su éxito con el manejo de las políticas para las MIPYME es Italia.

²² Varía según el país que se analice

Desde la Segunda Guerra Mundial, la economía italiana ha pasado de estar basada en la agricultura a serlo en la industria, con la misma renta total y per cápita que Francia y el Reino Unido. El país aún cuenta con un norte industrializado por industrias privadas y un sur agrícola subdesarrollado y con empresas estatales.

Hoy este país dedica un 1% de su PIB anual a la asistencia económica a empresas (12 billones de Euros)²³. Sólo de esta asistencia general, Italia dedica el 33% a asistencia a su industria manufacturera, proporción que es mayor a la del promedio de la UE (25%) pero no a la que emplea Alemania para ese fin. Esta ayuda industrial se destina a programas para desarrollo de MIPYME, para el mejor aprovechamiento de la energía y el comercio interno, rescate y reestructuración de empresas, e investigación y desarrollo. Gran parte de esta ayuda industrial en Italia se otorga como donaciones no reembolsables (77.9%) y, en segundo término (17.5%) como exenciones impositivas. Estas cifras no incluyen, los montos que para el desarrollo local y de MIPYME destina la Comisión Europea en cada uno de los países miembros, ni las desgravaciones impositivas específicamente destinadas a financiar la investigación tecnológica industrial, ni la asistencia financiera que las pequeñas y medianas empresas reciben, ni la acción de las cámaras y gobiernos provinciales fomentando clusters y cadenas de valor²⁴.

Pese a esta inversión en asistencia a microempresas, este 1% del PIB es apenas por arriba del promedio de la Unión Europea (0.99%) y bien por debajo de países más al

²³ Fuente: http://www.surnorte.org.ar/opinionsur/nota.php?id_nota=9, 25.06.2008, 16:48 PM

²⁴ Fuente: http://www.surnorte.org.ar/opinionsur/nota.php?id_nota=9, 25.06.2008, 16:45 PM

norte, como Finlandia (1.58%), Dinamarca (1.36%) o Irlanda (1.2%)²⁵. Sin embargo igual ha permitido un crecimiento importante en el sector.

Las microempresas ocupan un lugar importante en la economía, el empleo en este tipo de empresas ha adoptado distintas formas: trabajo a domicilio, subempleo, trabajo juvenil, trabajo ocasional y a tiempo parcial, etc. El tamaño de las empresas, definido por el número de trabajadores, es de los más reducidos de Europa. Su flexibilidad y adaptabilidad, la dependencia de los mercados extranjeros y el espíritu local de cooperación económica son otras importantes características más de la pequeña empresa.

CAPÍTULO 3: CONCLUSIONES:

El haber tenido la experiencia de trabajar en una pequeña empresa, fue sin duda una oportunidad sumamente enriquecedora desde el punto de vista profesional. El

²⁵ Francisco Garcés, Comparaciones Internacionales relevantes para Chile, Libertad y Desarrollo, Enero 2008

reconocer la realidad de un sector poco valorado pero tremendamente importante, me permitió darme cuenta de cuan importante es la necesidad de fortalecer y fomentar estas empresas para permitirles reales oportunidades de desarrollo y crecimiento.

Una visión de largo plazo es el mejor aliento para este sector. Actualmente la realidad nos muestra a las MIPE como empresas que no pueden tener claras pautas de desarrollo a largo plazo, principalmente por la condiciones del entorno tanto público como privado. No existe un compromiso claro con el acceso al financiamiento, ni por parte de los organismos e instituciones gubernamentales ni por las entidades privadas de financiamiento que potencien realmente una inversión menos costosa para las micro y pequeñas empresas.

Una problemática extra para este tipo de empresas que cuentan además con actividades de exportación es el tipo de cambio. Una incertidumbre constante que las ha hecho enfrentar momentos difíciles durante el presente año, cuando el valor del dólar se situaba por debajo de los 440 pesos, valor histórico que mantuvo a muchas MIPE ad portas del fracaso.

La realidad del tipo de cambio en nuestro país nos muestra como una nación sensible a las condiciones internacionales, lo que otorga incertidumbre para los sectores exportadores e importadores del país. Más que un problema del tipo de cambio como tal, lo importante es mantenernos competitivos y asumir estas variaciones del dólar como regla básica de cualquier negocio. El tipo de cambio real es nuestra referencia más concreta de lo que hemos avanzado como país y lo importante que significa ser eficientes y productivos.

El Banco Central como entidad autónoma ha tomado una decisión que no es fácil, especialmente por las consecuencias que significa realizar una compra programada de dólares. Su intervención propiamente tal, no es una medida que deje contentos a todos, pero es un alivio para el sector exportador que necesitaba de una mano para enfrentar el difícil momento de un dólar demasiado bajo.

Como país debemos ser capaces de evitar que estas intervenciones se transformen en salvavidas comunes y por el contrario debemos fortalecer nuestras empresas, fomentar el desarrollo y preparar a las mismas para enfrentar momentos difíciles, una realidad que se hace cada día más común en nuestro país y el mundo.

Hemos reconocido la importancia de las micro y pequeñas empresas para la economía nacional, su alto potencial de desarrollo y crecimiento además de su importantísimo aporte al empleo del país.

Lamentablemente la realidad que afecta a estas empresas es básicamente un difícil camino a un real potencial de desarrollo y crecimiento, afectado por los problemas que reconocimos en esta investigación. Todos estos problemas son perfectamente abordables y como podemos rescatar de este documento, el financiamiento y apoyo a la MIPE son las cuestiones básicas en donde debemos centrarnos como sociedad innovadora y competitiva.

El sector se caracteriza, además, por un alto dinamismo en la creación de empresas, aunque con dificultades en su sobrevivencia, debido a la inestabilidad en sus ingresos, bajos niveles de productividad, dificultades en el acceso al crédito, altos

niveles de endeudamiento y escaso efecto de los programas de capacitación e innovación tecnológica.

A pesar de todos estos problemas, tenemos como contraparte y como modelo hacia el éxito, la experiencia europea, la que ha sabido valorar realmente la importancia de las MIPYME para la economía, el empleo y el desarrollo de los países de la Unión Europea. Este éxito alcanzado por la UE se debe principalmente a programas de fomento a este sector, programas propios según cada país y realidad, y a su vez, programas para los países miembros de la UE representados como un todo.

El mundo actual, globalizado e interconectado, es un agente cambiante que constantemente nos coloca desafíos como país y como sociedad para avanzar hacia una mejor calidad de vida.

BIBLIOGRAFÍA:

- Arriagada Gustavo, SBIF, La MIPE en el Sistema Financiero Chileno, 2007, <http://www.sbif.cl>.
- Banco Central de Chile, <http://www.bcentral.cl>.
- Biblioteca del Congreso Nacional, Ley N° 20.232 Presupuestos del sector público para el año 2008, <http://www.bcn.cl>.
- Bravo David, Crespi Gustavo, Desarrollo se escribe con PYME: el caso chileno, FUNDES 2004.
- Chile Emprende, Gobierno de Chile, Situación de la Micro y Pequeña Empresa en Chile, 2005.
- Escárate J., El sistema de capacitación laboral y su reforma: poniendo la decisión en las personas, 2006.
- El sitio de encuentro para la industria, <http://www.edigarnet.com>.
- Garcés Francisco, Comparaciones Internacionales relevantes para Chile, Libertad y Desarrollo, 2008.

- Informe Doing Business, Banco Mundial, 2008.
- Libertad y Desarrollo, Coyuntura Económica Abril 2008, <http://www.lyd.cl>.
- Libertad y Desarrollo, Coyuntura Económica Mayo 2008, <http://www.lyd.cl>.
- OMPI. La organización mundial de la propiedad intelectual (OMPI) y las pequeñas y medianas empresas (PYME) de América Latina. Documento preparado por la Oficina Internacional de la OMPI, 2001.
- Opinión Sur, <http://www.surnorte.org.ar>.
- Prochile, Conectando a las mujeres emprendedoras con el mundo, marzo 2006, <http://www.prochile.cl>.
- Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa y desarrollo regional, Asociatividad para la exportación: claves para una estrategia exitosa, 2003, <http://www.sepyme.gov.ar>.

ANEXOS



INFORME SITUACIÓN MUNDIAL E INTERNA DEL “YODO” PERIODO 2005

Realizado por Néstor Pérez Olivares para FRANMAR Ltda.

Análisis mundial e interno

Los principales **productores** y **exportadores** de YODO a nivel mundial son, Chile, Japón, Estados Unidos y China. Chile y China han visto aumentada la cantidad de

exportaciones de yodo desde el año 2002, mientras que Estados Unidos y Japón, han disminuido sus cuotas de exportación de dicho producto.

Chile con un volumen de exportaciones de 9.694 toneladas durante el 2002 ha aumentado en un 34,6% la cantidad exportada hasta el año 2005, con un volumen durante el 2005 de 13.047.5 toneladas.

CHILE	Toneladas
2002	9.694,69
2003	10.542,97
2004	12.897,55
2005	13.047,50

Japón por el contrario aunque se mantiene como el segundo mayor productor y exportador de Yodo, ha disminuido sus volúmenes de exportación entre los años 2002 y 2004 en aproximadamente un 2,6%. Pasando de 5.350,13 toneladas el año 2002 a 5.210,55 toneladas el 2004.

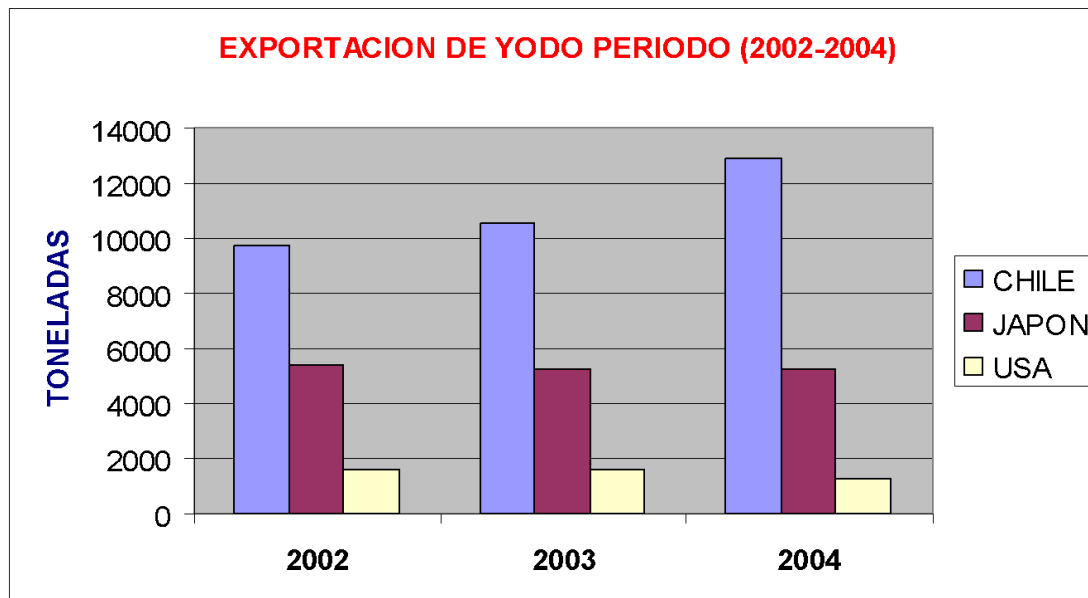
JAPON	Toneladas
2002	5.350,13
2003	5.229,49
2004	5.210,55

Estados Unidos en el tercer lugar, al igual que Japón, ha visto decrecer su cantidad de exportaciones de Yodo entre los años 2002 y 2004 en un 24,4%. Con un volumen el año 2002 de 1.584,25 toneladas, bajando el 2004 a 1.273,48 toneladas.

USA	Toneladas
2002	1.584,25
2003	1.589,53
2004	1.273,48

China ha aumentado sus volúmenes de exportación en un 31,9%, aunque aun mantiene niveles bajísimos en comparación con el resto de los países productores y exportadores. Durante el año 2002 China exportó 11.99 toneladas, llegando el 2004 a 27,8 toneladas.

CHINA	Toneladas
2002	11,99
2003	23,13
2004	27,80



****CHINA PRESENTA VALORES DEMASIADOS BAJOS PARA CONSIDERARLOS EN EL GRAFICO****

Como podemos observar en la gráfica Chile ha aumentado bastante sus exportaciones de Yodo. En términos prácticos, se podría considerar que aunque Japón y Estados Unidos han decrecido sus cantidades exportadas, Chile las ha “absorbido” por lo que no existe una baja de la oferta de Yodo en el mercado.

Desde el año 2002 al 2004, Japón y Estados Unidos han disminuido sus volúmenes de exportación de Yodo en 450,35 toneladas. Pero por el contrario, Chile y China han aumentado sus volúmenes en 3.218,67 toneladas, contribuyendo Chile a esta cifra 3.202,86 toneladas entre los años 2002 y 2004.

Situación Interna periodo 2005

Como pudimos observar Chile es el principal productor y exportador de Yodo en el mundo. Durante el periodo pasado (2005) exportó la cantidad record de 13.949 toneladas, con un promedio mensual de 1.162,38 toneladas. Con esta cifra se acerca bastante a la cifra que actualmente Estados Unidos exporta en un año.

Las empresas que conformaron el mercado del Yodo para su exportación durante el 2005 fueron las siguientes:

ACF Minera S.A.

Atacama Chemicals S.A.

DSM Minera SCM

Sociedad Química y Minera de Chile S.A.

Inversiones Pozo Almonte S.A.
AJAY SQM Chile S.A.
IODINEX Chile Ltda.
FRANMAR Ltda.

Las principales empresas en cuanto a volumen de exportación fueron las siguientes, en orden decreciente:

<i>Empresas</i>	<i>Toneladas</i>
<i>Sociedad Química y Minera de Chile S.A.</i>	6.787,6
<i>ACF Minera S.A. y Atacama Chemicals S.A</i>	2.510,9
<i>Inversiones Pozo Almonte S.A.</i>	2.034,9
<i>DSM Minera SCM</i>	1.573,2
<i>AJAY SQM Chile S.A.</i>	128,7
<i>IODINEX Chile Ltda.</i>	10,9
<i>FRANMAR Ltda.</i>	1,3
<i>Total 2005</i>	<i>13.047,5</i>

El valor promedio unitario del Yodo durante el 2005 fue de US\$18,5636 alcanzando su mínimo promedio durante el mes de enero con un valor de US\$15,964 y un valor promedio máximo de US\$20,1399 durante octubre del mismo año. Entre el máximo valor de octubre y el mínimo en enero hay una variación de 26,6%. La variación de enero a diciembre fue de un 20,81%.

El dólar durante el 2005 sufrió una variación de 14,02% considerando su máximo y su mínimo valor. Y una variación de 11,6% de enero a diciembre.

Como podemos concluir el valor del dólar no influye directamente en los precios finales del Yodo y sus variaciones, pero sí no se pueden excluir como razón de las variaciones del precio.

El yodo con su valor máximo unitario de US\$20,1399 en octubre se tranzó con un dólar cuyo valor promedio fue de \$535,5. Mientras que cuando tuvo su mínimo de US\$15,964 (enero) el dólar tenía un valor promedio de \$574,12.

La empresa que mantuvo el precio promedio más bajo fue *Inversiones Pozo Almonte S.A* con un valor unitario promedio de US\$13.85. Esto se debe principalmente a que esta empresa vende en su mayoría (85,1% del total) su producto a su filial en Estados Unidos. De este modo se explica el precio tan bajo y regular que mantuvo esta empresa durante el 2005.

Por el contrario FRANMAR Ltda. tuvo un precio unitario promedio de US\$21,92 durante el 2005, lo que la convirtió en la empresa con el precio promedio del yodo más alto. Este “alto” precio se debe principalmente al volumen de sus exportaciones, que son bastante bajos.

Los principales destinos de las exportaciones de yodo durante el 2005, fueron los siguientes:

MAYORES IMPORT.	TOTAL (TON.)
ESTADOS UNIDOS	4.685,70
BELGICA	4.427,95
JAPON	900
CHINA	859,4
INDIA	823,5
BRASIL	704,575
MEXICO	293
COREA D. SUR	123,9
RESTO	229,485
TOTAL	13.047,5

Por zona geográfica los principales destinos fueron los siguientes:

ZONA GEOGRAFICA	TOTAL (TON.)
NORTEAMERICA	4.996,7
CENTROAMERICA	2
SUDAMERICA	794,46
EUROPA	4.508,15
ASIA	2.726,2
OCEANIA	20
TOTAL	13.047,5

Destinos de las exportaciones de yodo durante el 2005:

PAIS	TOTAL (TON.)
ALEMANIA	37
ARGENTINA	53,91
AUSTRALIA	20
BELGICA	4.427,95
BOLIVIA	0,4
PAIS	TOTAL (TON.)
CANADA	18
CHINA	859,4

COLOMBIA	26,4
COREA D. SUR	123,9
COSTA RICA	1,6
ECUADOR	0,4
EMIR. ARABES	10
EST. UNIDOS	4.685,7
GUATEMALA	0,2
INDIA	823,5
JAPON	900
MEXICO	293
PANAMA	0,4
PARAGUAY	0,4
PERU	1,85
REINO UNIDO	43,2
REP. DOMINICANA	0,2
SINGAPUR	7
URUGUAY	1,7
VENEZUELA	4,425
VIETNAM	2,4
TOTAL 2005	13.047,5

Estados Unidos y Bélgica constituyen aproximadamente el 70% del total de las exportaciones, convirtiéndolos en los 2 principales destinos para las empresas chilenas. Japón, China, India y Brasil constituyen aproximadamente un 25% del total de las exportaciones. Como podemos concluir, un 95% de las exportaciones totales tienen como destino 6 países, existiendo en total 27 países que importaron yodo durante el 2005.

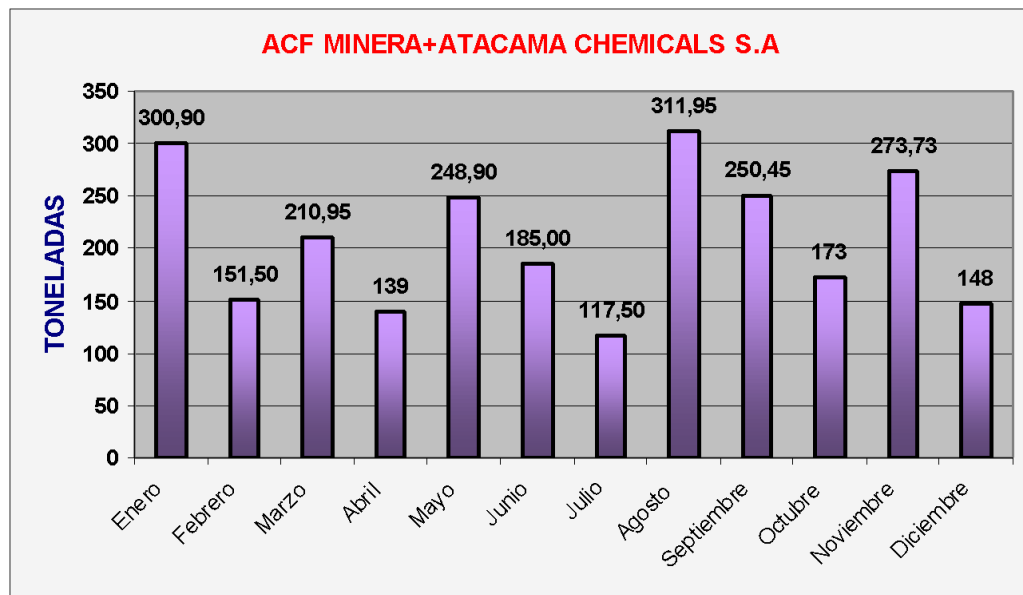
CANTIDAD, PRECIO Y DESTINO DE YODO POR EMPRESA, PERÍODO 2005:

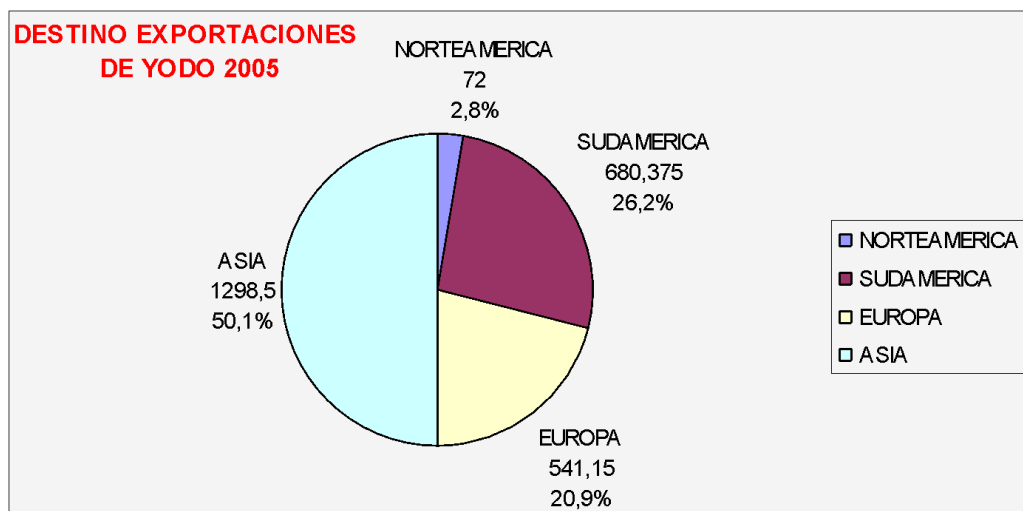
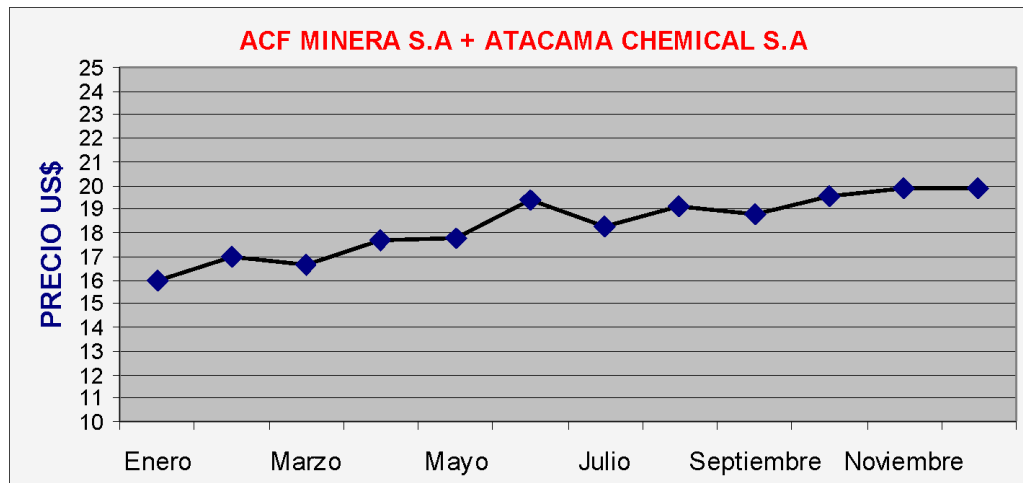
ACF MINERA S.A + ATACAMA CHEMICALS S.A.

CANTIDAD	Yodo
MES	Tonelad.
Enero	300,90
Febrero	151,50
Marzo	210,95
Abril	139
Mayo	248,90
Junio	185,00
Julio	117,50
Agosto	311,95
Septiembre	250,45
Octubre	173
Noviembre	273,73
Diciembre	148
TOTAL 2005	2.510,9
PROMEDIO EXP.	209,24

PRECIO	Yodo
MES	US\$
Enero	15,95
Febrero	16,96
Marzo	16,64
Abril	17,71
Mayo	17,73
Junio	19,38
Julio	18,29
Agosto	19,08
Septiembre	18,78
Octubre	19,58
Noviembre	19,86
Diciembre	19,89
Precio Promedio	18,32

DESTINO	Yodo
PAIS	Tonelad.
BELGICA	531,15
BRASIL	680,375
CHINA	438
INDIA	823,5
CANADA	18
EST. UNIDOS	54
JAPON	20
ALEMANIA	10
EMIR. ARABES	10
SINGAPUR	7
TOTAL	2.592,03



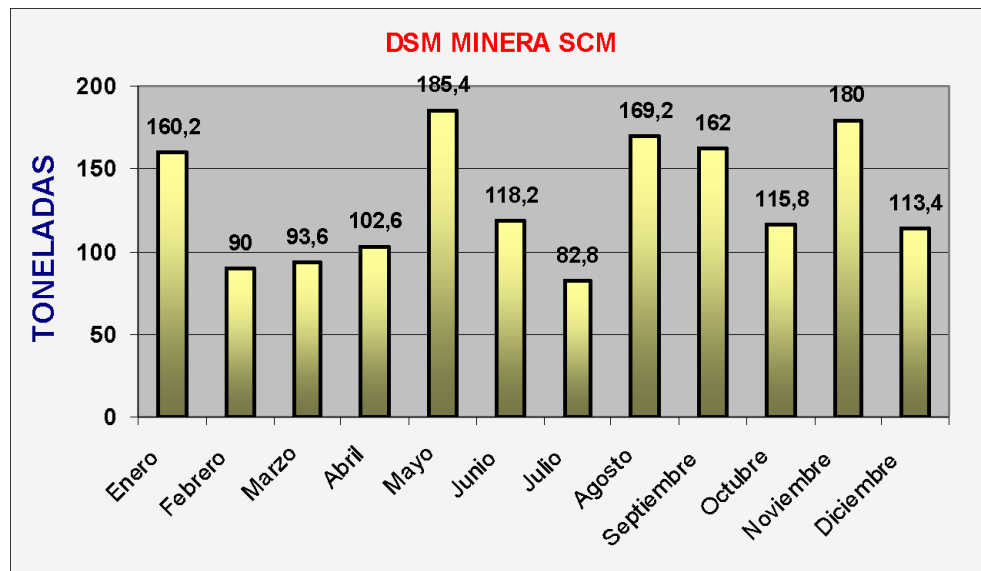


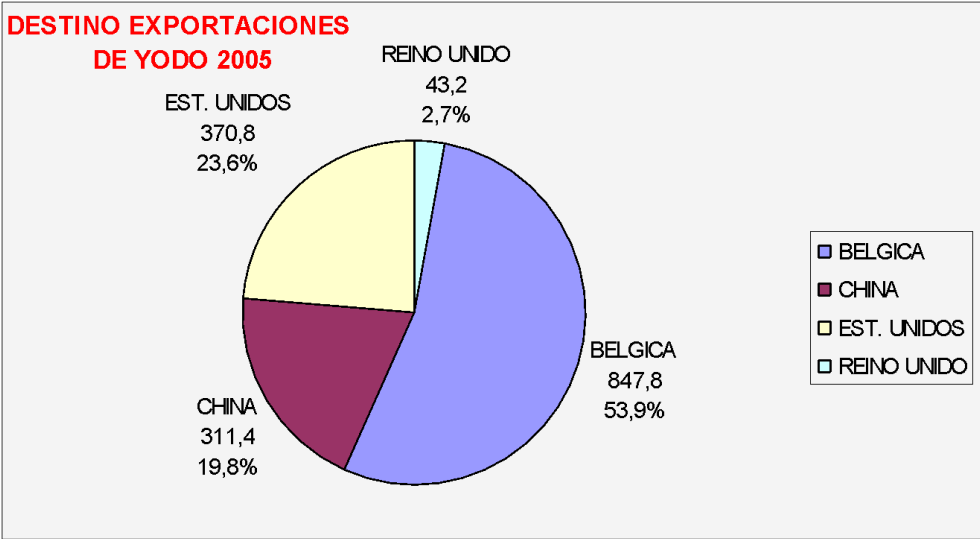
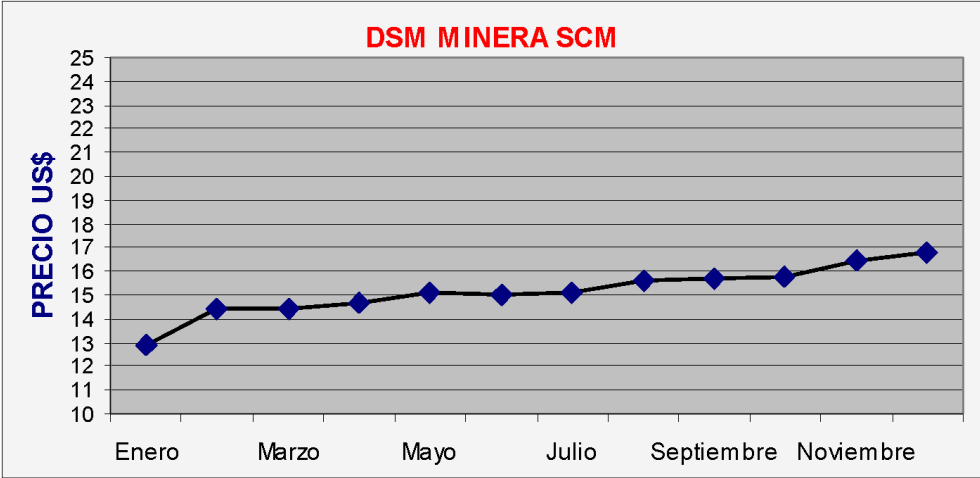
DSM MINERA SCM

CANTIDAD	Yodo
MES	US\$
Enero	160,2
Febrero	90
Marzo	93,6
Abril	102,6
Mayo	185,4
Junio	118,2
Julio	82,8
Agosto	169,2
Septiembre	162
Octubre	115,8
Noviembre	180
Diciembre	113,4
TOTAL	1.573,2
PROMEDIO EXP.	131,1

PRECIO	Yodo
MES	US\$
Enero	15,91
Febrero	16,01
Marzo	16,40
Abril	17,82
Mayo	18,59
Junio	18,75
Julio	19,67
Agosto	19,68
Septiembre	20,30
Octubre	21,66
Noviembre	21,72
Diciembre	21,48
Precio Promedio	19,00

DESTINO	Yodo
PAIS	Tonelad.
BELGICA	847,8
CHINA	311,4
EST. UNIDOS	370,8
REINO UNIDO	43,2
TOTAL	1.573,2



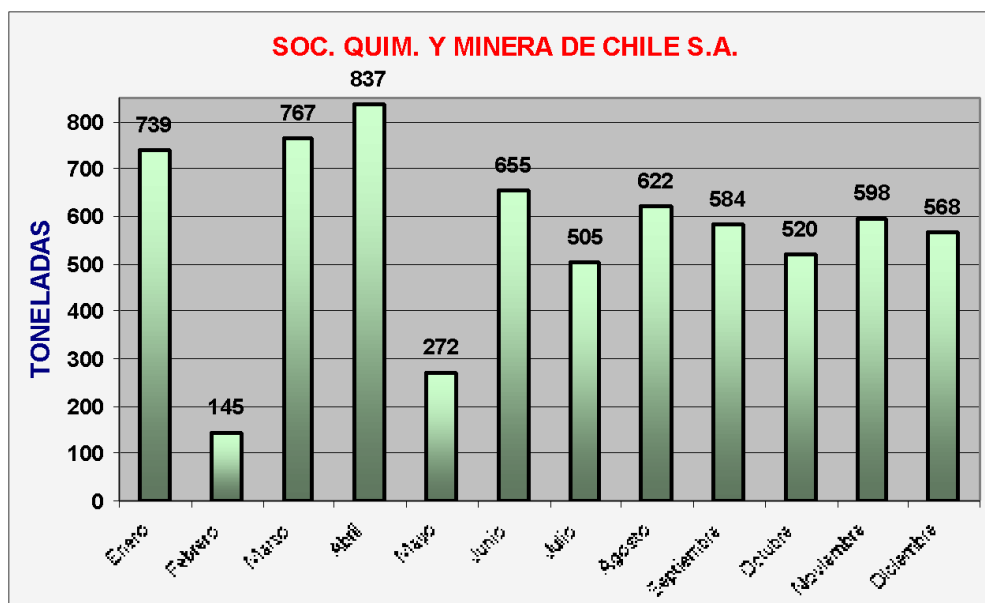


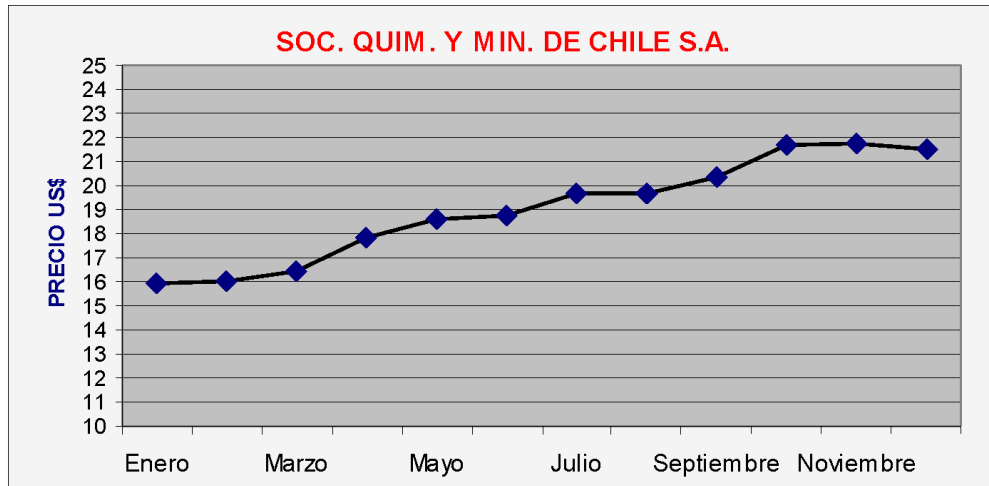
SOCIEDAD QUÍMICA Y MINERA DE CHILE S.A.

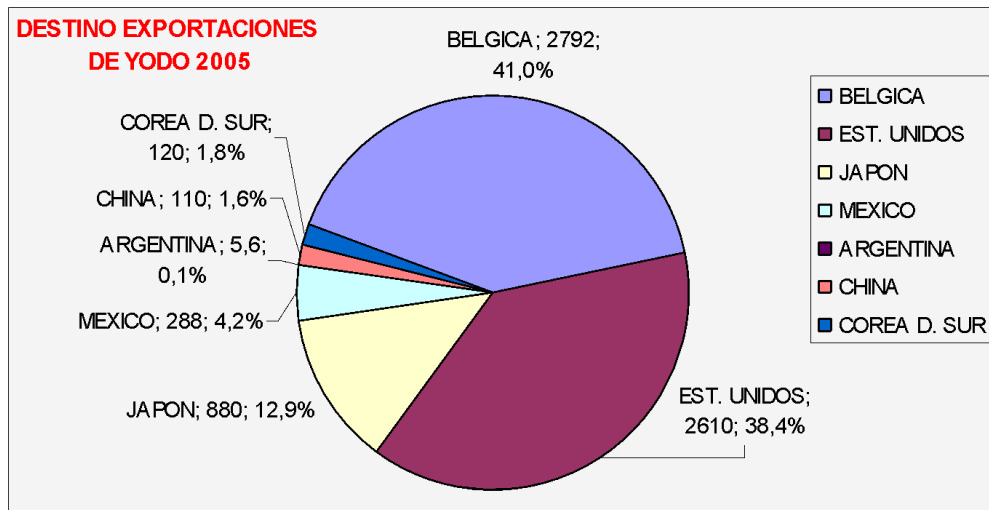
CANTIDAD	Yodo
MES	Tonelad.
Enero	739
Febrero	145
Marzo	767
Abril	837
Mayo	272
Junio	655
Julio	505
Agosto	622
Septiembre	584
Octubre	520
Noviembre	598
Diciembre	568
TOTAL 2005	6.812,8
PROMEDIO EXP.	567,73

PRECIO	Yodo
MES	US\$
Enero	12,89
Febrero	14,44
Marzo	14,42
Abril	14,65
Mayo	15,07
Junio	15,03
Julio	15,06
Agosto	15,57
Septiembre	15,66
Octubre	15,75
Noviembre	16,44
Diciembre	16,78
Precio Promedio	15,14

DESTINO	Yodo
PAIS	Tonelad.
BELGICA	2.792
EST. UNIDOS	2.610
JAPON	880
MEXICO	288
ARGENTINA	5,6
CHINA	110
COREA D. SUR	120
TOTAL	6.805,6





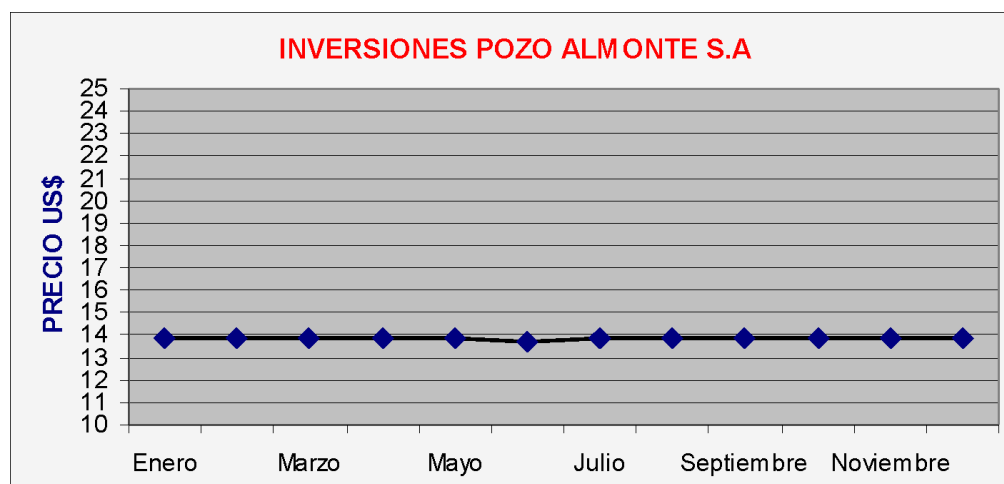
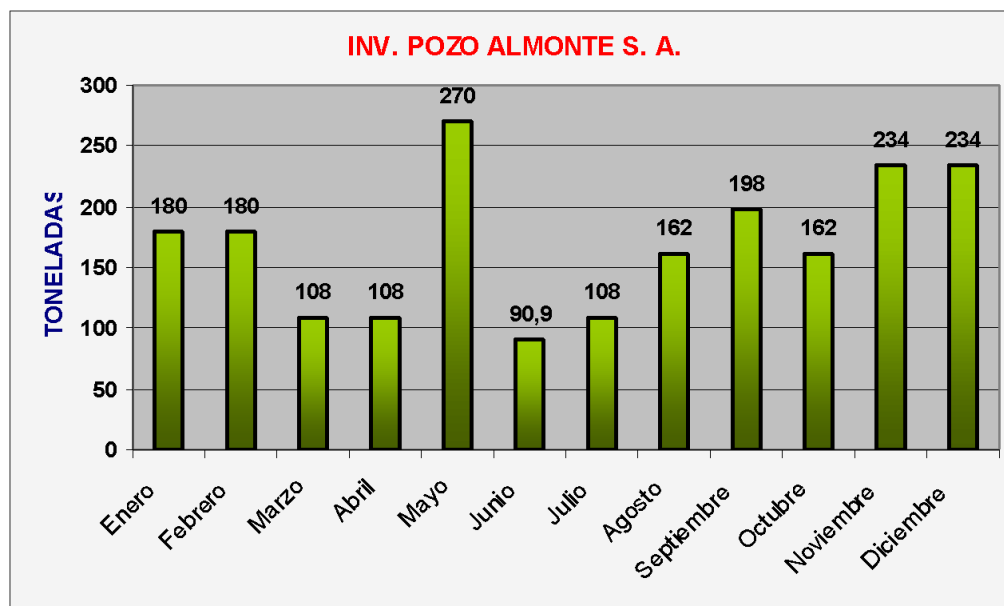


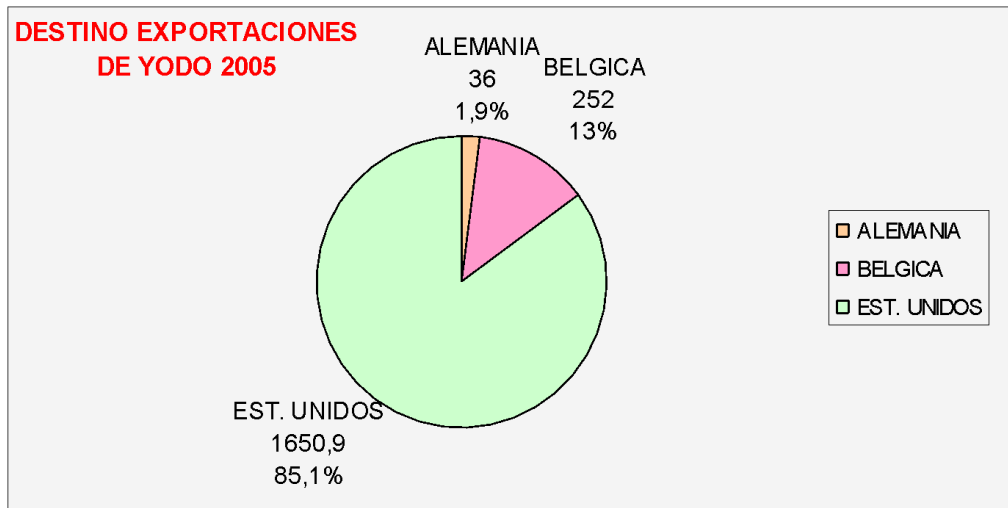
INVERSIONES POZO ALMONTE S.A.

CANTIDAD	Yodo
MES	Tonelad.
Enero	180
Febrero	180
Marzo	108
Abril	108
Mayo	270
Junio	90,9
Julio	108
Agosto	162
Septiembre	198
Octubre	162
Noviembre	234
Diciembre	234
TOTAL 2005	2.034,9
PROMEDIO EXP.	169,58

PRECIO	Yodo
MES	US\$
Enero	13,83
Febrero	13,85
Marzo	13,86
Abril	13,86
Mayo	13,87
Junio	13,71
Julio	13,87
Agosto	13,87
Septiembre	13,87
Octubre	13,88
Noviembre	13,88
Diciembre	13,87
Precio Promedio	13,85

DESTINO	Yodo
PAIS	Tonelad.
ALEMANIA	36
BELGICA	252
EST. UNIDOS	1.650,9
TOTAL	1.938,9



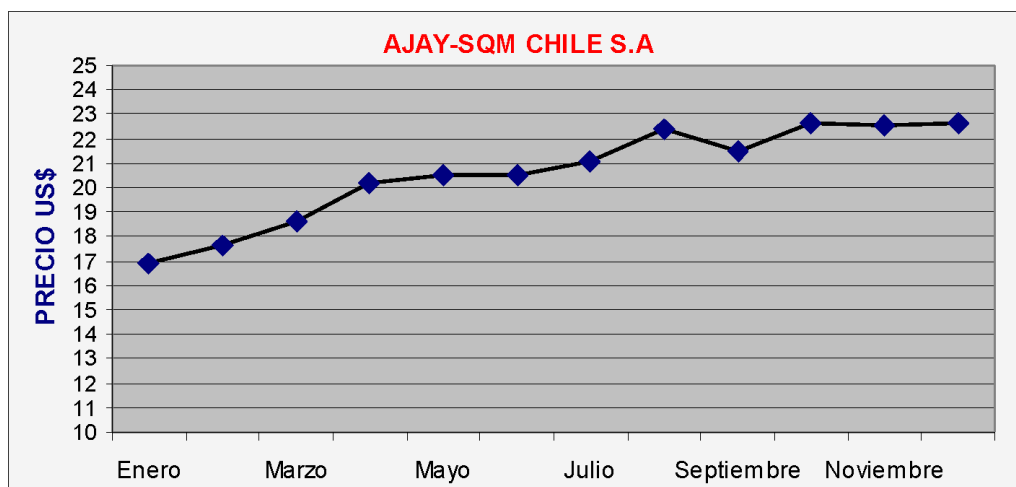
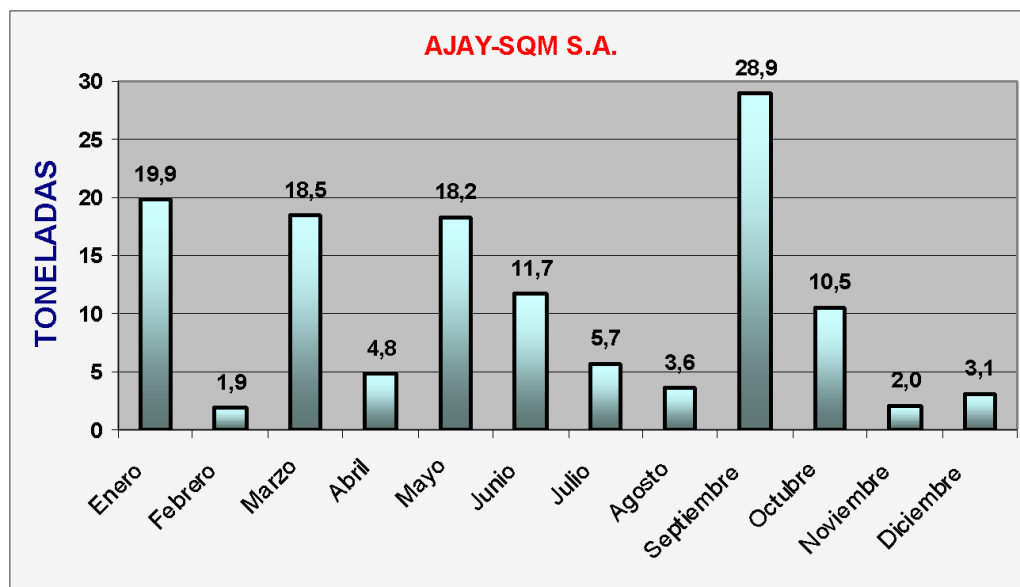


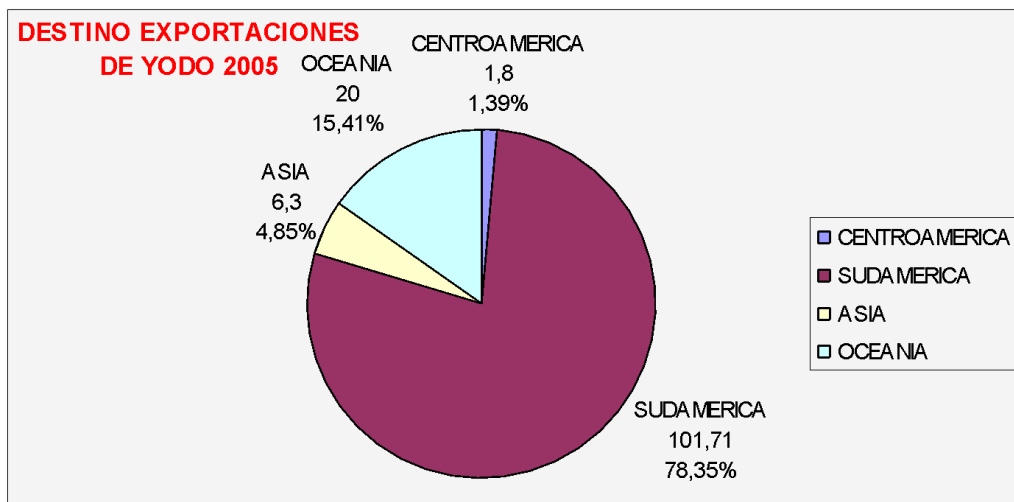
AJAY-SQM CHILE S.A

CANTIDAD	Yodo
MES	Tonelad.
Enero	19,9
Febrero	1,9
Marzo	18,5
Abril	4,8
Mayo	18,2
Junio	11,7
Julio	5,7
Agosto	3,6
Septiembre	28,9
Octubre	10,5
Noviembre	2,0
Diciembre	3,1
TOTAL 2005	128,7
PROMEDIO EXP.	10,73

PRECIO	Yodo
MES	US\$
Enero	16,90
Febrero	17,63
Marzo	18,60
Abril	20,14
Mayo	20,50
Junio	20,53
Julio	21,06
Agosto	22,38
Septiembre	21,51
Octubre	22,60
Noviembre	22,57
Diciembre	22,59
Precio Promedio	20,58

DESTINO	Yodo
PAIS	Tonelad.
CENTROAMER.	1,8
SUDAMERICA	101,71
ASIA	6,3
OCEANIA	20
TOTAL	129,81



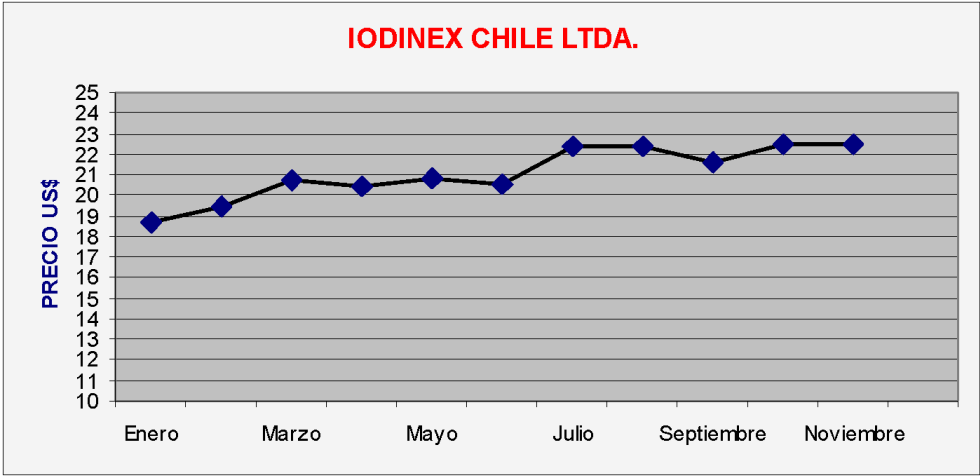
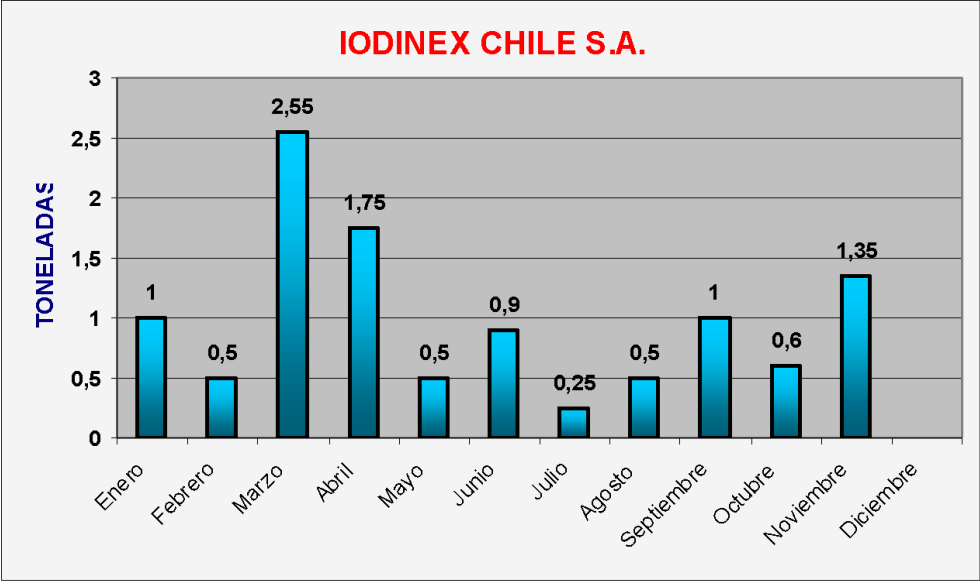


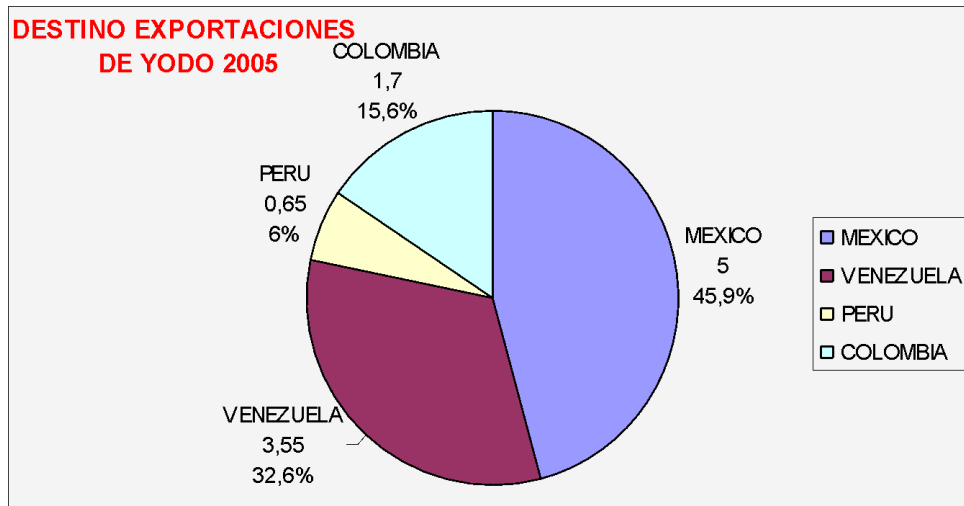
IODINEX CHILE LTDA.

CANTIDAD	Yodo
MES	Tonelad.
Enero	1
Febrero	0,5
Marzo	2,55
Abril	1,75
Mayo	0,5
Junio	0,9
Julio	0,25
Agosto	0,5
Septiembre	1
Octubre	0,6
Noviembre	1,35
Diciembre	
TOTAL 2005	10,9
PROMEDIO EXP.	0,91

PRECIO	Yodo
MES	US\$
Enero	18,67
Febrero	19,45
Marzo	20,67
Abril	20,41
Mayo	20,84
Junio	20,50
Julio	22,33
Agosto	22,40
Septiembre	21,57
Octubre	22,50
Noviembre	22,46
Diciembre	
Precio Promedio	21,07

DESTINO	Yodo
PAIS	Tonelad.
MEXICO	5
VENEZUELA	3,55
PERU	0,65
COLOMBIA	1,7
TOTAL	10,9



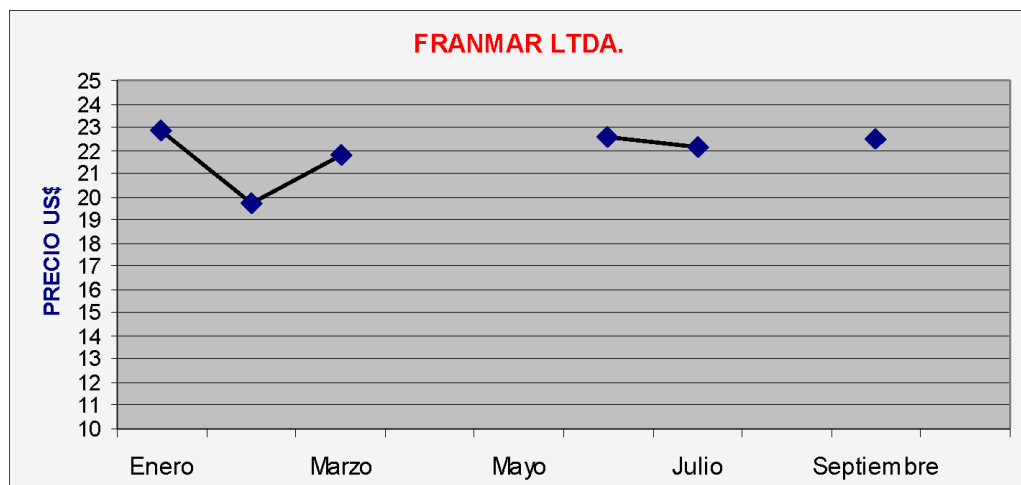
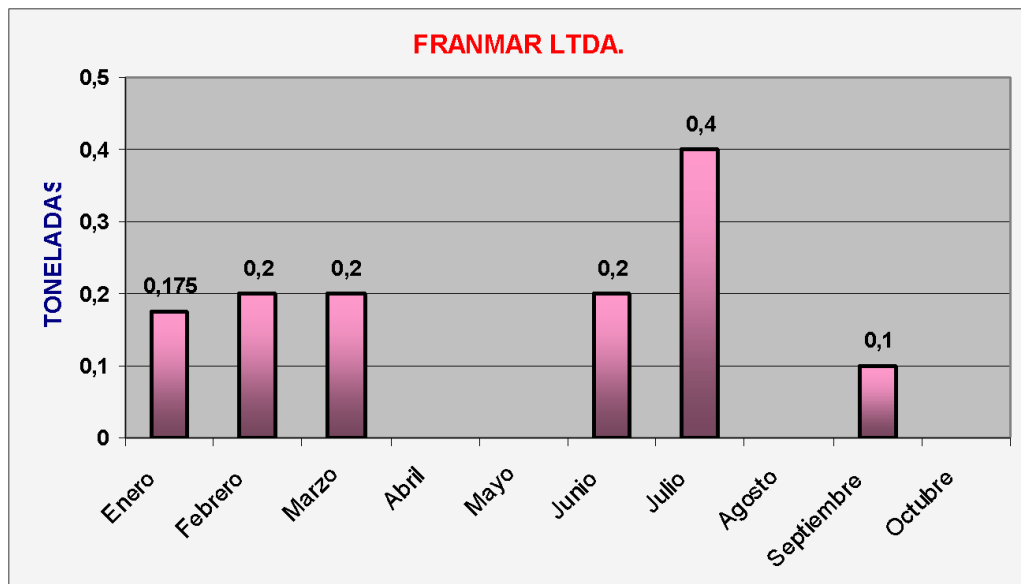


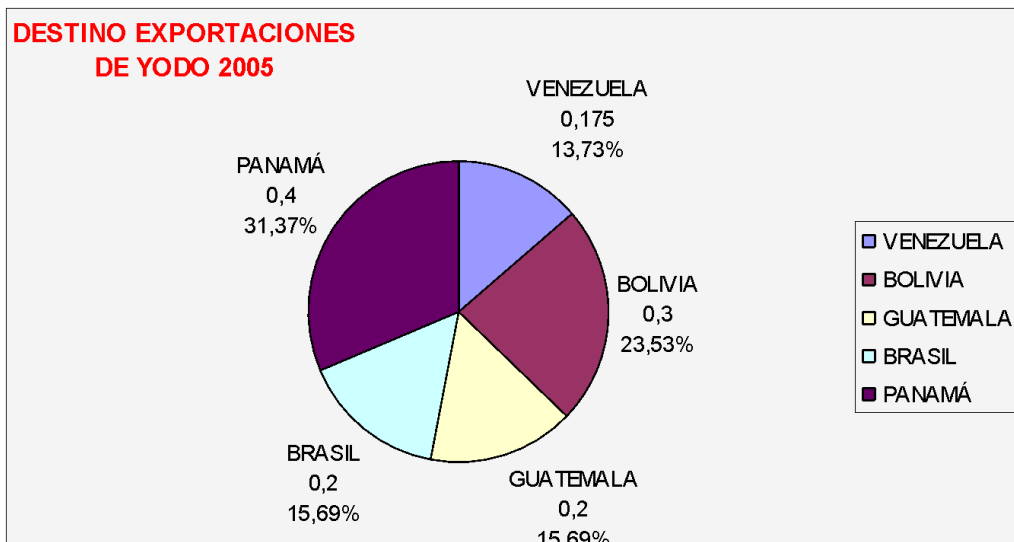
FRANMAR LTDA.

CANTIDAD	Yodo
MES	Tonelad.
Enero	
Febrero	
Marzo	0,175
Abril	0,2
Mayo	0,2
Junio	
Julio	
Agosto	0,2
Septiembre	0,4
Octubre	
Noviembre	0,1
Diciembre	
TOTAL 2005	1,275
PROMEDIO EXP.	0,1063

PRECIO	Yodo
MES	US\$
Enero	
Febrero	
Marzo	22,83
Abril	19,75
Mayo	21,76
Junio	
Julio	
Agosto	22,59
Septiembre	22,10
Octubre	
Noviembre	22,50
Diciembre	
Precio Promedio	21,92

DESTINO	Yodo
PAIS	Tonelad.
VENEZUELA	0,175
BOLIVIA	0,3
GUATEMALA	0,2
BRASIL	0,2
PANAMÁ	0,4
TOTAL	1,275





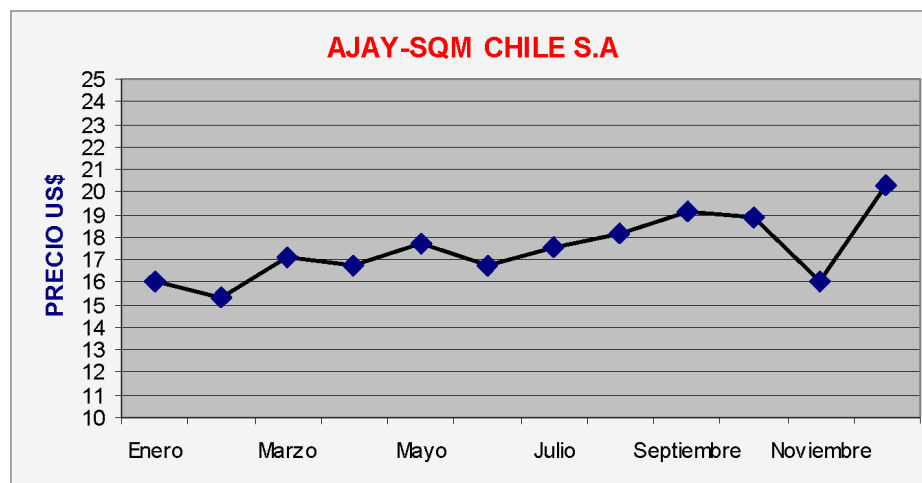
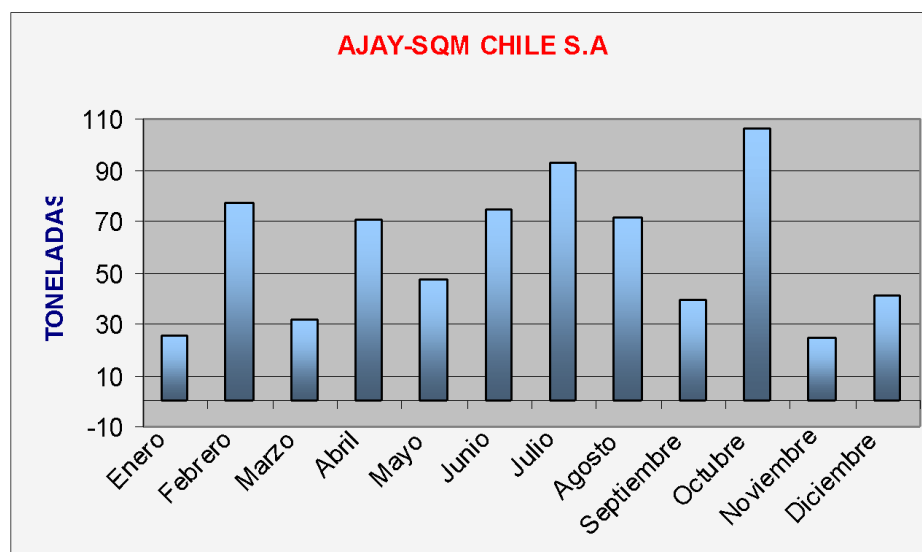
CANTIDAD, PRECIO Y DESTINO DE YODURO DE POTASIO POR EMPRESA, PERÍODO 2005:

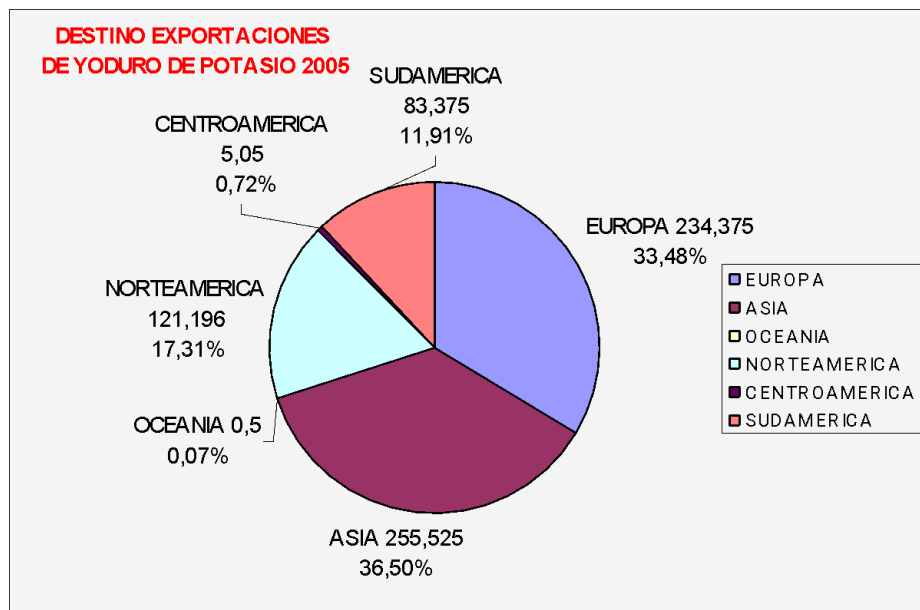
AJAY-SQM CHILE S.A

CANTIDAD	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
Enero	25,6
Febrero	76,94
Marzo	31,65
Abril	70,65
Mayo	46,98
Junio	74,98
Julio	92,48
Agosto	71,50
Septiembre	39,80
Octubre	105,99
Noviembre	24,47
Diciembre	40,95
TOTAL 2005	701,99
PROMEDIO EXP.	58,4995

PRECIO	Yoduro Potasio
MES	US\$
Enero	16,01
Febrero	15,33
Marzo	17,06
Abril	16,74
Mayo	17,70
Junio	16,78
Julio	17,58
Agosto	18,13
Septiembre	19,18
Octubre	18,84
Noviembre	16,07
Diciembre	20,32
Precio Promedio	17,48

DESTINO	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
EUROPA	234,375
ASIA	255,525
OCEANIA	0,5
NORTEAMERICA	121,196
CENTROAMERICA	5,05
SUDAMERICA	83,375
TOTAL	700,021



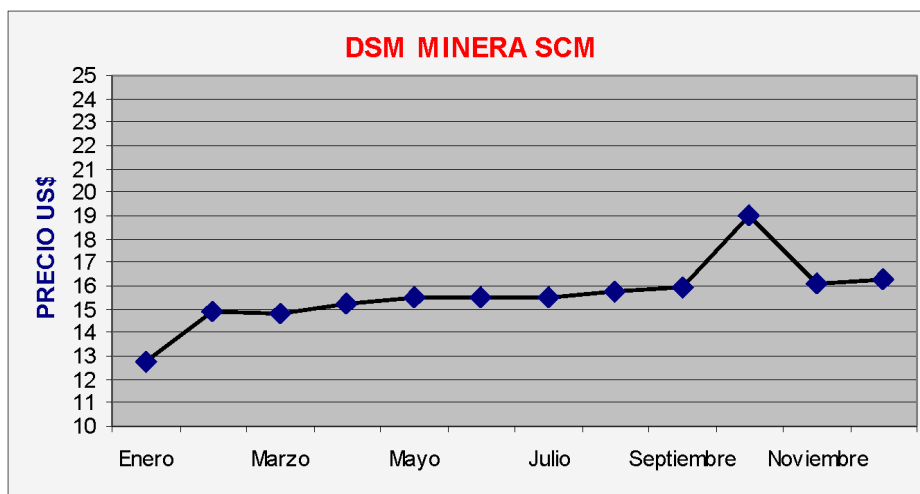
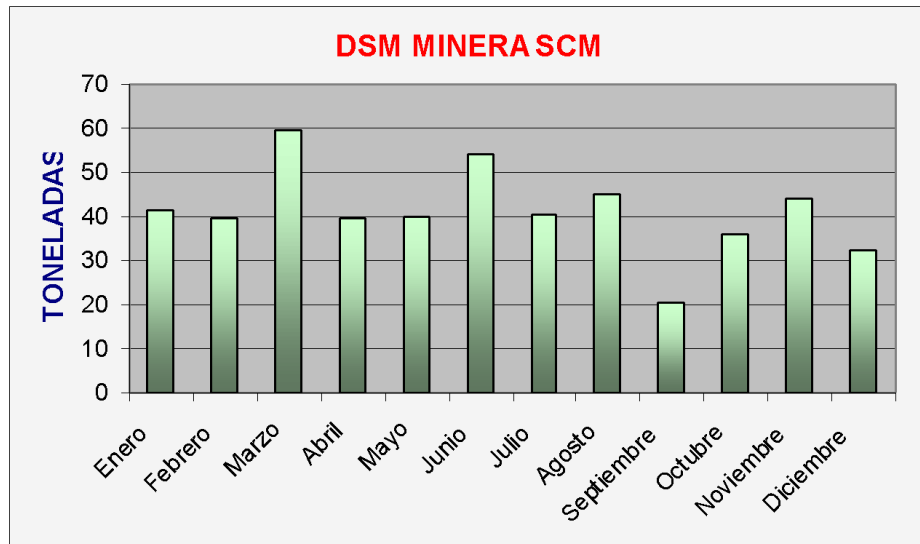


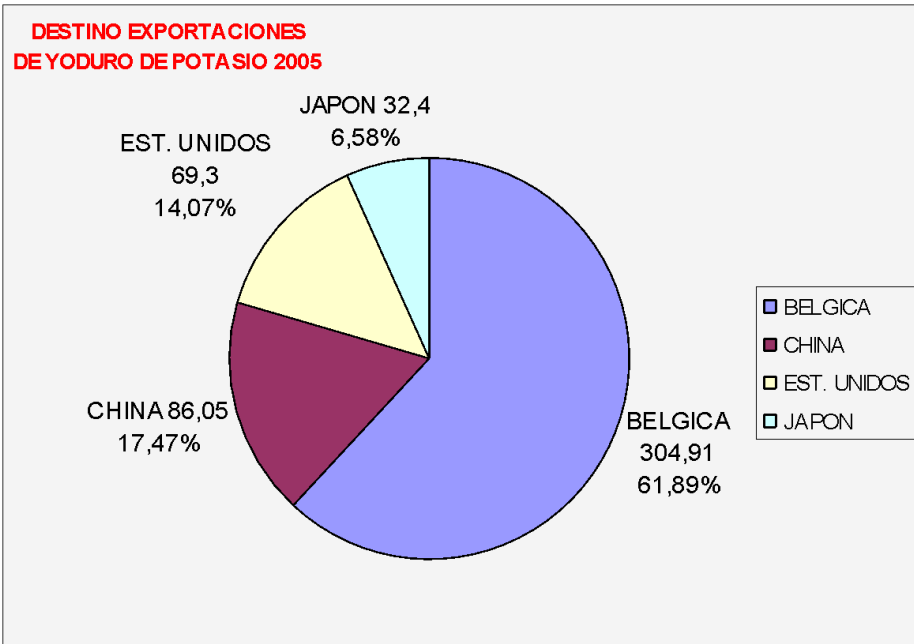
DSM MINERA SCM

CANTIDAD	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
Enero	41,40
Febrero	39,60
Marzo	59,40
Abril	39,70
Mayo	40,05
Junio	54,00
Julio	40,50
Agosto	45,00
Septiembre	20,61
Octubre	35,90
Noviembre	44,10
Diciembre	32,40
TOTAL 2005	492,66
PROMEDIO EXP.	41,06

PRECIO	Yoduro Potasio
MES	US\$
Enero	12,72
Febrero	14,85
Marzo	14,83
Abril	15,19
Mayo	15,45
Junio	15,51
Julio	15,51
Agosto	15,75
Septiembre	15,89
Octubre	18,96
Noviembre	16,09
Diciembre	16,23
Precio Promedio	15,58

DESTINO	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
BELGICA	304,91
CHINA	86,05
EST. UNIDOS	69,3
JAPON	32,4
TOTAL	492,66



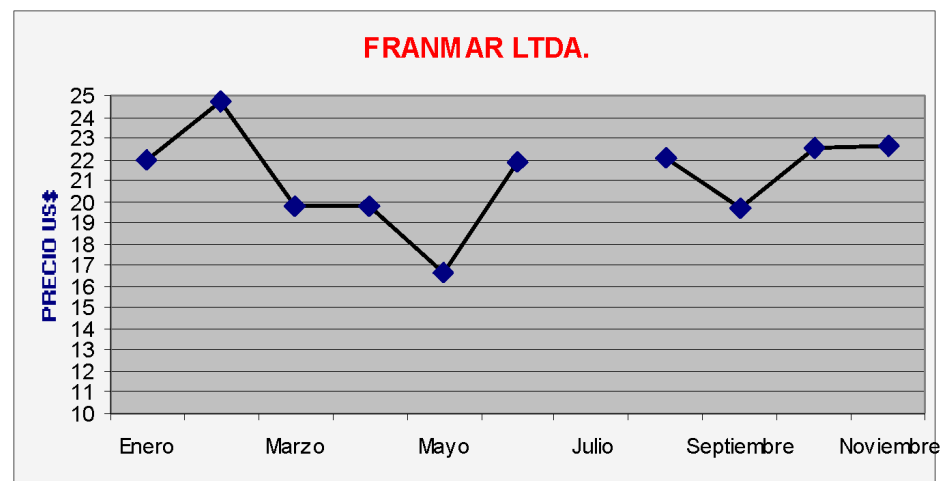
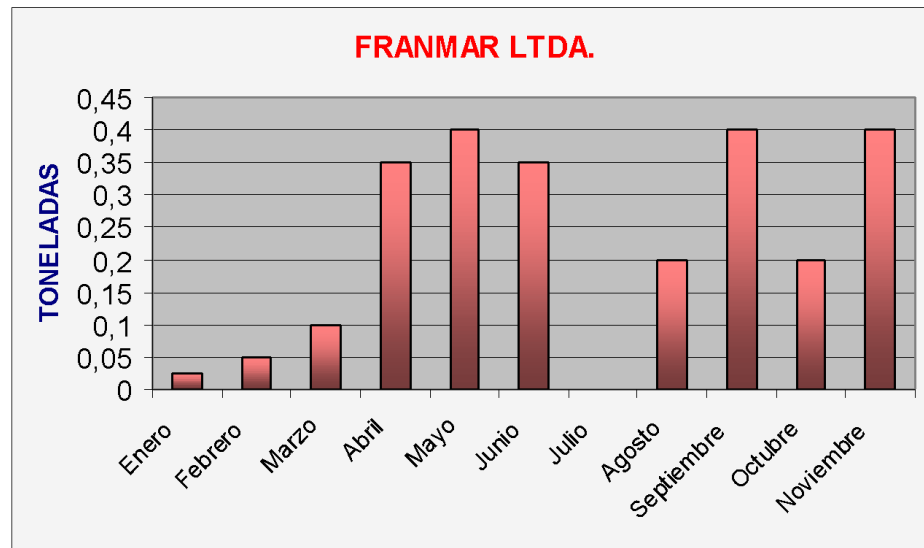


FRANMAR LTDA.

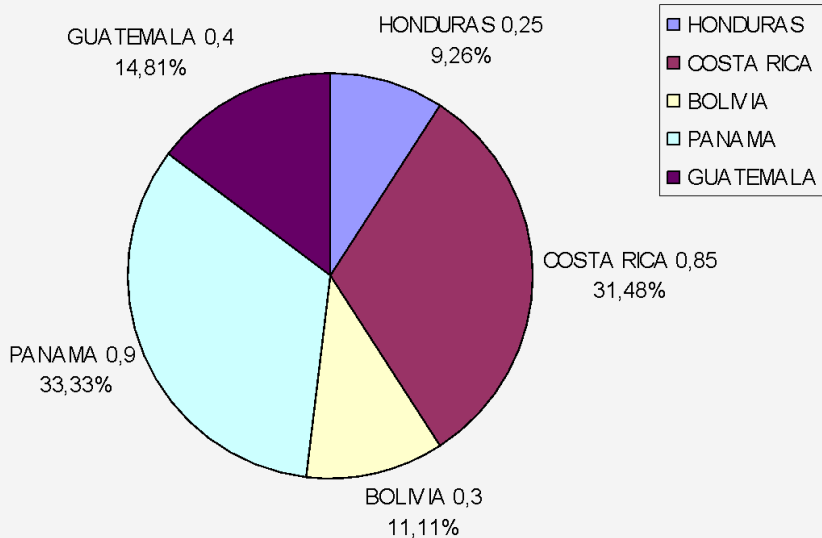
CANTIDAD	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
Enero	
Febrero	0,025
Marzo	0,05
Abril	0,1
Mayo	0,35
Junio	0,4
Julio	0,35
Agosto	
Septiembre	0,2
Octubre	0,4
Noviembre	0,2
Diciembre	0,4
TOTAL 2005	2,48
PROMEDIO EXP.	0,21

PRECIO	Yoduro Potasio
MES	US\$
Enero	
Febrero	21,97
Marzo	24,73
Abril	19,75
Mayo	19,78
Junio	16,65
Julio	21,83
Agosto	
Septiembre	22,10
Octubre	19,70
Noviembre	22,50
Diciembre	22,63
Precio Promedio	21,16

DESTINO	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
HONDURAS	0,25
COSTA RICA	0,85
BOLIVIA	0,3
PANAMA	0,9
GUATEMALA	0,4
TOTAL	2,7



**DESTINO EXPORTACIONES
DE YODURO DE POTASIO 2005**

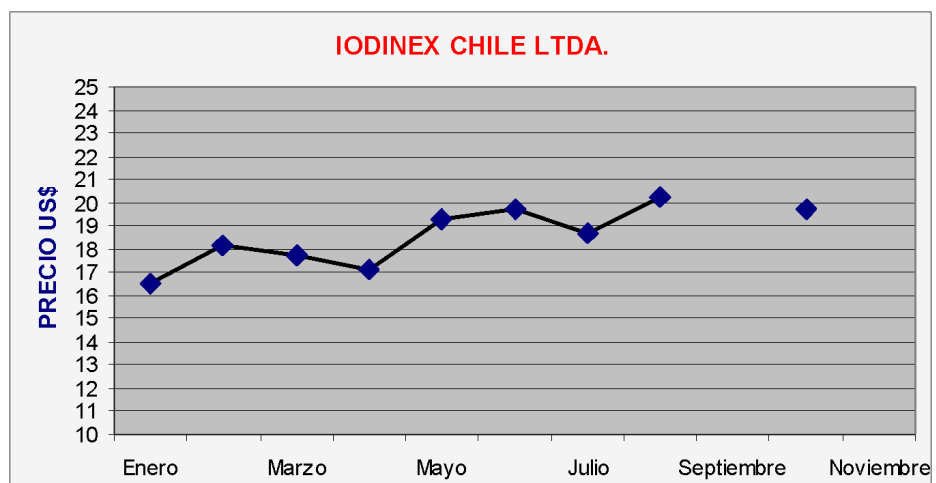
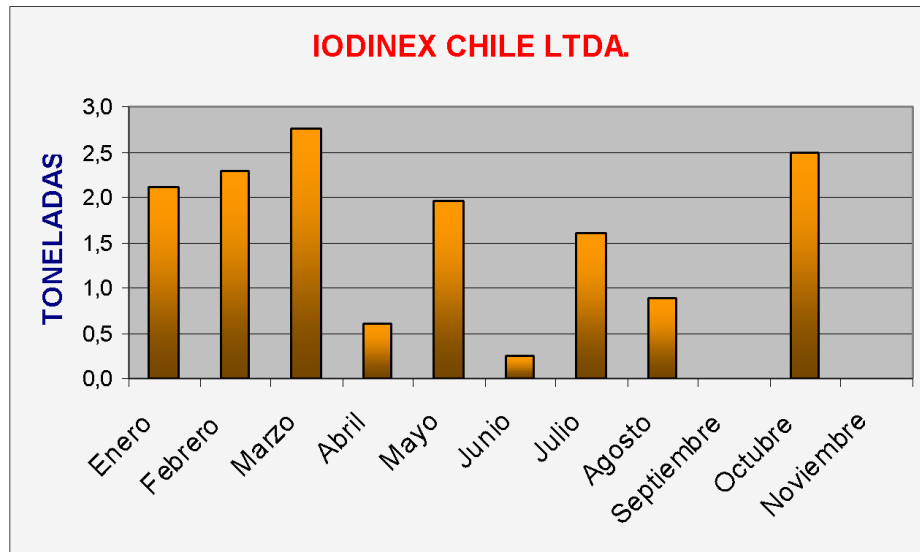


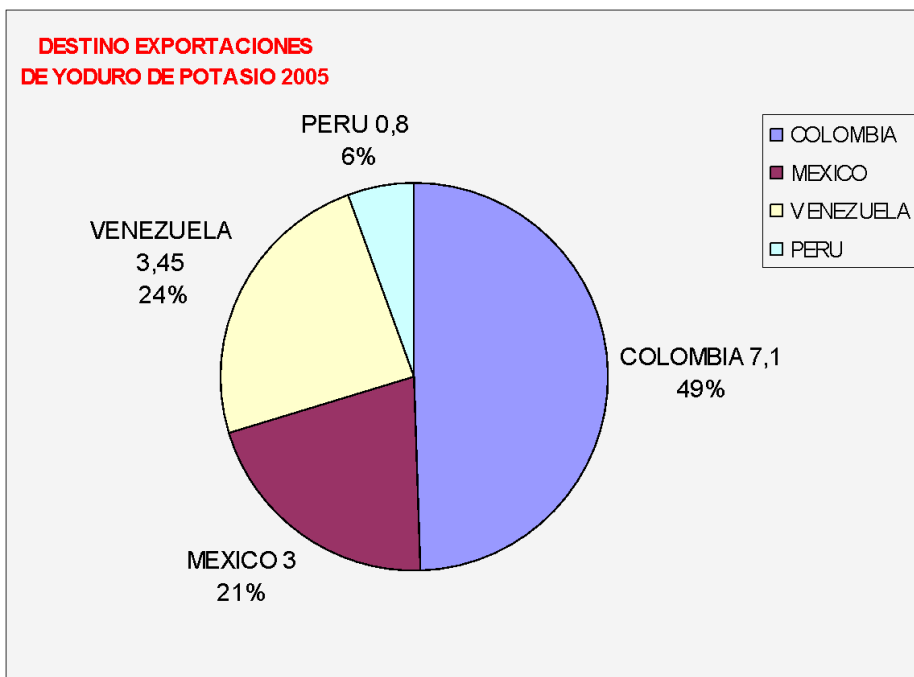
IODINEX CHILE LTDA.

CANTIDAD	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
Enero	
Febrero	2,12
Marzo	2,30
Abril	2,75
Mayo	0,60
Junio	1,95
Julio	0,25
Agosto	1,60
Septiembre	0,90
Octubre	
Noviembre	2,50
Diciembre	
TOTAL 2005	14,97
PROMEDIO EXP.	1,25

PRECIO	Yoduro Potasio
MES	US\$
Enero	
Febrero	16,50
Marzo	18,13
Abril	17,72
Mayo	17,07
Junio	19,31
Julio	19,75
Agosto	18,71
Septiembre	20,20
Octubre	
Noviembre	19,71
Diciembre	
Precio Promedio	18,56

DESTINO	Yoduro Potasio
MES	Toneladas
COLOMBIA	7,1
MEXICO	3
VENEZUELA	3,45
PERU	0,8
TOTAL	14,35

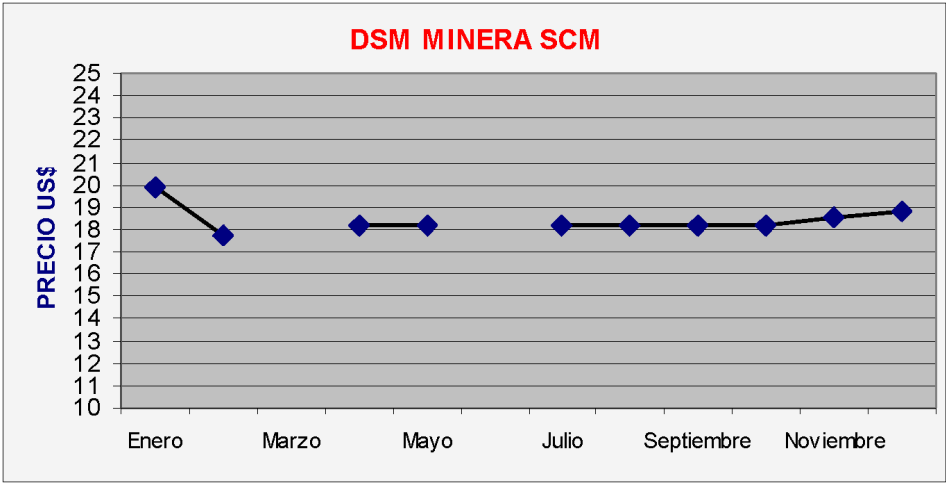
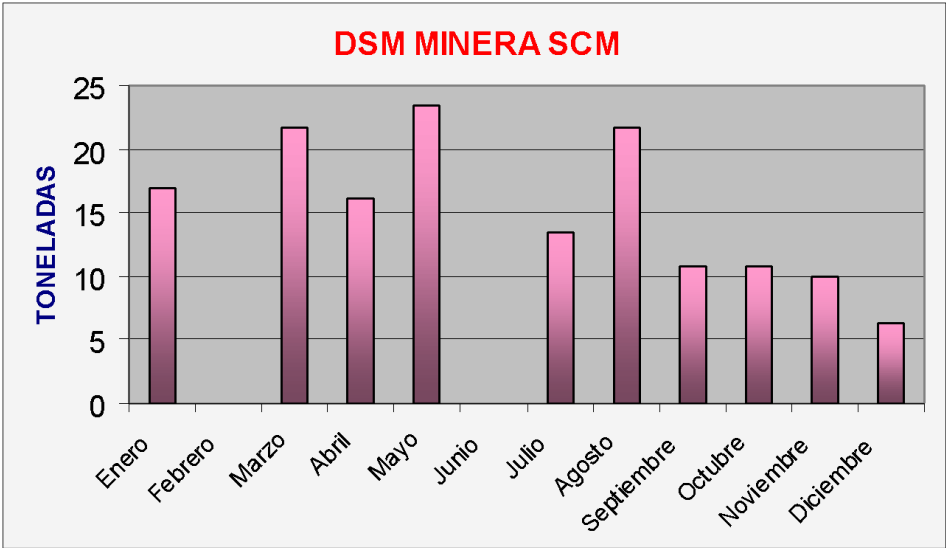


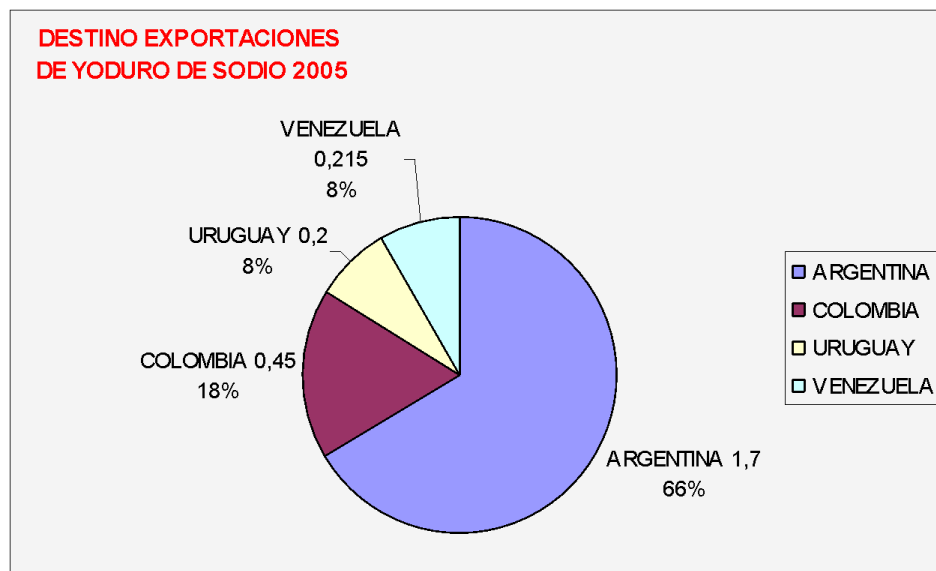


**CANTIDAD, PRECIO Y DESTINO DE YODURO DE SODIO POR EMPRESA,
PERÍODO 2005:**

DSM MINERA SCM

CANTIDAD	Yoduro Sodio	PRECIO	Yoduro Sodio	DESTINO	Yoduro Sodio
MES	Toneladas	MES	US\$	MES	Toneladas
Enero	17,00	Enero	19,91	BELGICA	144,9
Febrero		Febrero	17,72	CHINA	6,3
Marzo	21,60	Marzo		TOTAL	151,2
Abril	16,20	Abril	18,14		
Mayo	23,40	Mayo	18,17		
Junio		Junio			
Julio	13,50	Julio	18,17		
Agosto	21,60	Agosto	18,17		
Septiembre	10,80	Septiembre	18,14		
Octubre	10,80	Octubre	18,17		
Noviembre	9,90	Noviembre	18,52		
Diciembre	6,30	Diciembre	18,82		
TOTAL 2005	151,10	Precio Promedio	18,39		
PROMEDIO EXP	12,59				



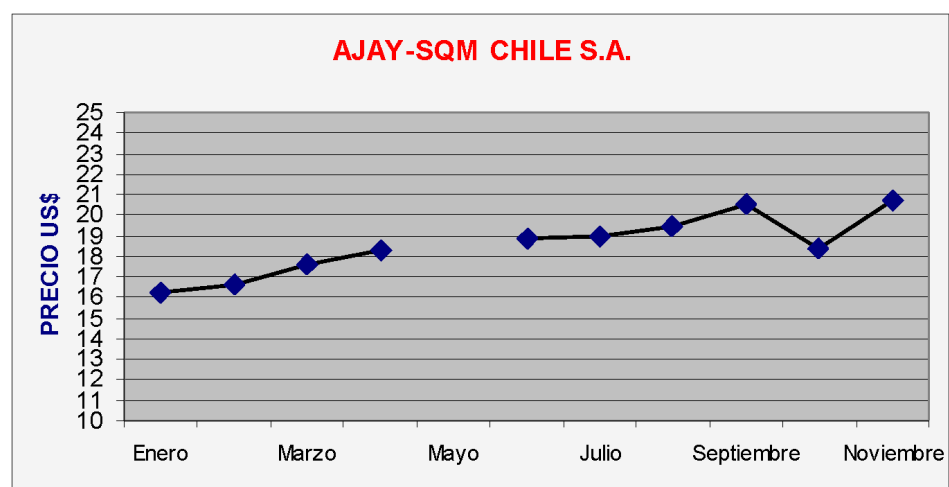
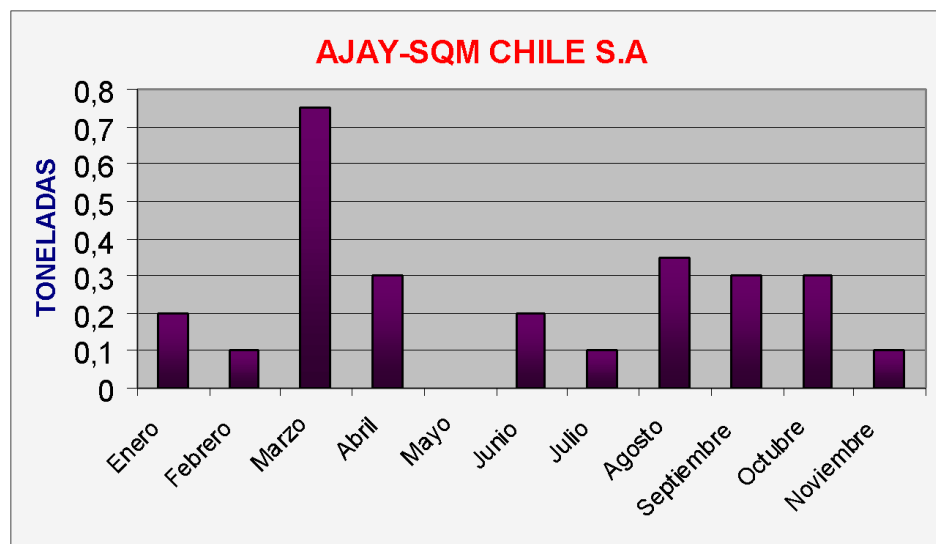


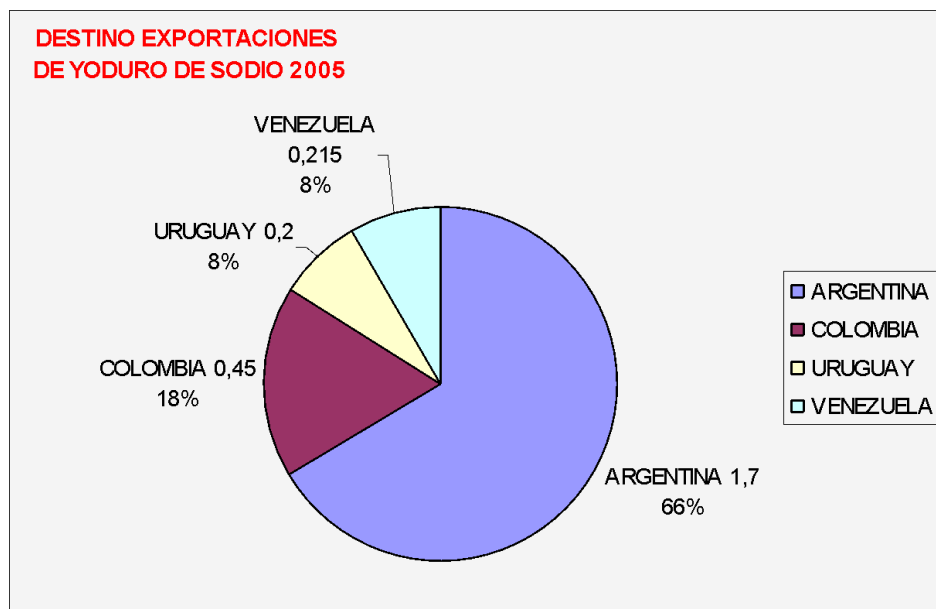
AJAY-SQM CHILE S.A

CANTIDAD	Yoduro Sodio
MES	Toneladas
Enero	
Febrero	0,2
Marzo	0,1
Abril	0,75
Mayo	0,3
Junio	
Julio	0,2
Agosto	0,1
Septiembre	0,35
Octubre	0,3
Noviembre	0,3
Diciembre	0,1
TOTAL 2005	2,70
PROMEDIO EXP.	0,225

PRECIO	Yoduro Sodio
MES	US\$
Enero	
Febrero	16,28
Marzo	16,60
Abril	17,56
Mayo	18,27
Junio	
Julio	18,83
Agosto	18,94
Septiembre	19,40
Octubre	20,49
Noviembre	18,39
Diciembre	20,71
Precio Promedio	18,55

DESTINO	Yoduro Sodio
MES	Toneladas
ARGENTINA	1,7
COLOMBIA	0,45
URUGUAY	0,2
VENEZUELA	0,215
TOTAL	2,565



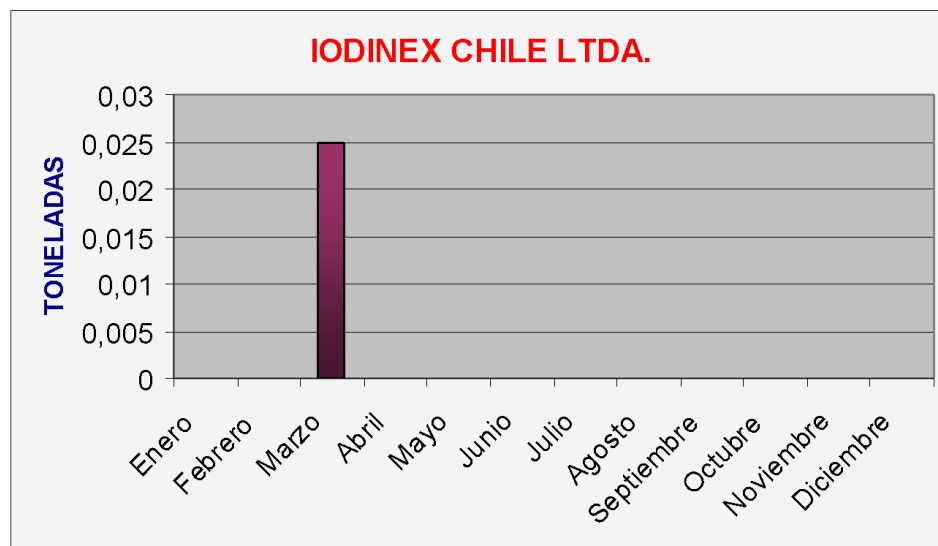


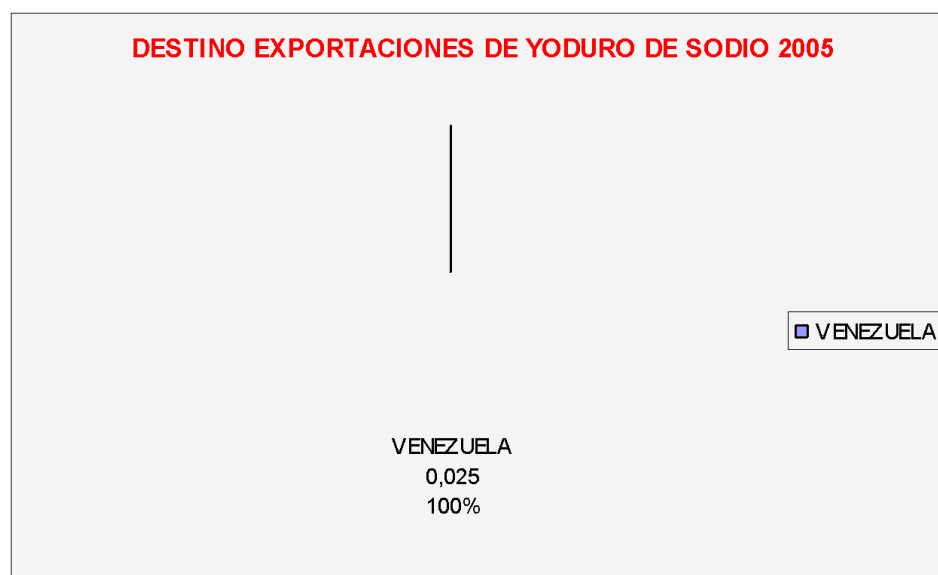
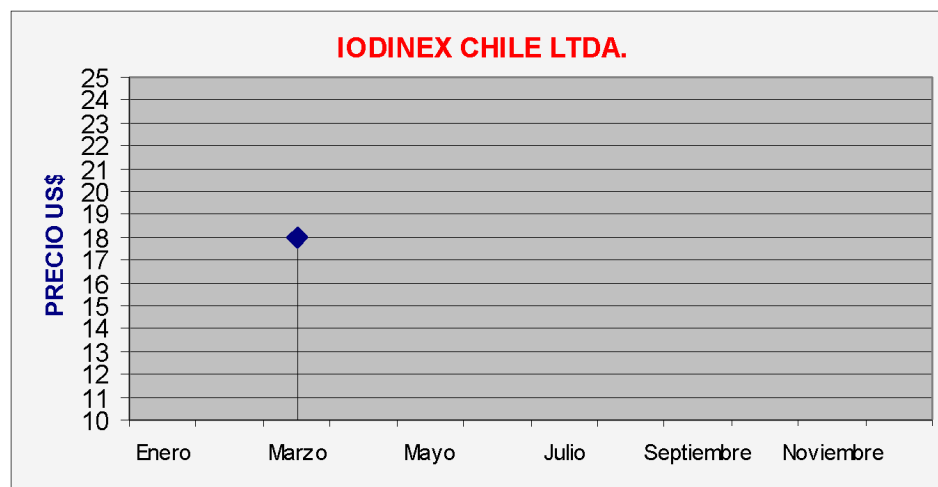
IODINEX CHILE LTDA.

CANTIDAD	Yoduro Sodio
MES	Toneladas
Enero	
Febrero	
Marzo	0,025
Abril	
Mayo	
Junio	
Julio	
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	
Diciembre	
TOTAL 2005	0,025
PROMEDIO EXP.	0,025

PRECIO	Yoduro Sodio
MES	US\$
Enero	
Febrero	
Marzo	18
Abril	
Mayo	
Junio	
Julio	
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	121
Diciembre	
Precio Promedio	18

DESTINO	Yoduro Sodio
MES	Toneladas
VENEZUELA	0,025
TOTAL	0,025





BASE EXPORTADORA DE LA V REGIÓN (2006):

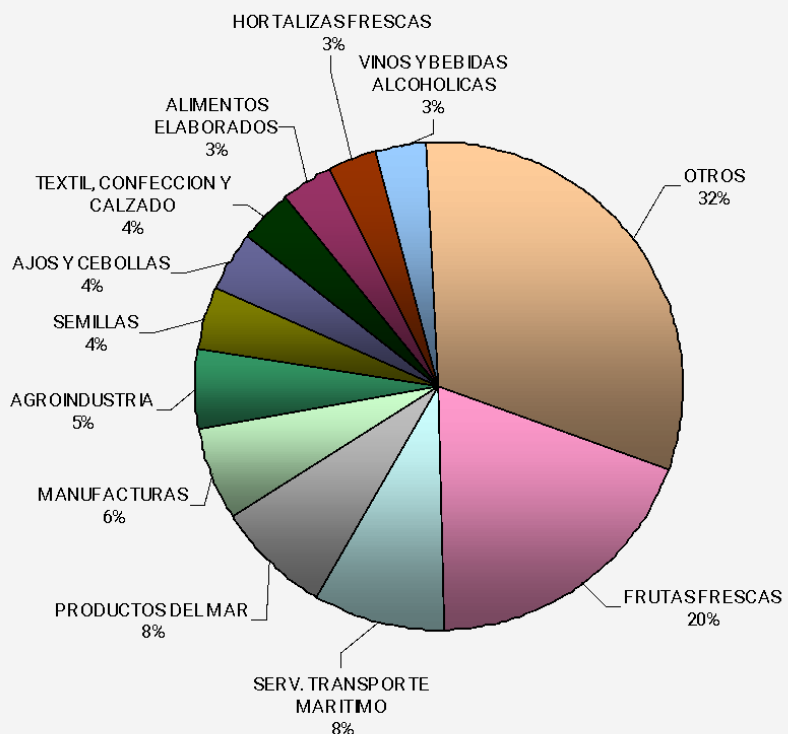
N° DE EMPRESAS POR RUBRO:

RUBROS	N° EMPRESAS	% SEGÚN RUBRO
FRUTAS FRESCAS	41	19,25%
SERVICIOS TRANSPORTE MARITIMO	18	8,45%
PRODUCTOS DEL MAR	17	7,98%
MANUFACTURAS	13	6,10%
AGROINDUSTRIA	11	5,16%
SEMILLAS	9	4,23%
AJOS Y CEBOLLAS	8	3,76%
TEXTIL, CONFECCION Y CALZADO	8	3,76%
ALIMENTOS ELABORADOS	7	3,29%
HORTALIZAS FRESCAS	7	3,29%
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	7	3,29%
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	6	2,82%
DESHIDRATADOS	5	2,35%
OTROS RUBROS	5	2,35%
QUIMICOS	5	2,35%
METALMECANICO	4	1,88%
PECUARIOS	4	1,88%
ENVASE Y EMBALAJES	3	1,41%
FLORES Y BULBOS	3	1,41%
INSUMOS Y SERV. PARA LA MINERIA	3	1,41%
OTROS SERV. APOYO Y AUXILIARES	3	1,41%
AGROPECUARIOS	2	0,94%
ARTESANIA	2	0,94%
CONSTRUCCION E INSUMOS CONST.	2	0,94%
MADERA ASERRADA ESP. NATIVAS	2	0,94%
MADERA ASERRADA PINO RADIATA	2	0,94%
MINERIA	2	0,94%
SERV. DE PROCESAMIENTO Y BASE DAT.	2	0,94%
ACUICULTURA	1	0,47%
APICOLA	1	0,47%
AREA MEDICA	1	0,47%
CARNES	1	0,47%
CONSERVAS	1	0,47%
RUBROS	N° EMPRESAS	% SEGÚN RUBRO

ELECTRONICA	1	0,47%
METALURGICO	1	0,47%
MUEBLES	1	0,47%
OLIVICOLA	1	0,47%
SERV. EDITORIALES Y DE IMPRENTA	1	0,47%
SERVICIOS DE INGENIERIA	1	0,47%
VIVIENDAS PREFABRICADAS	1	0,47%
TOTAL EMPRESAS	213	100%

RUBROS	% SEGÚN RUBRO
FRUTAS FRESCAS	19,25%
SERV. TRANSPORTE MARITIMO	8,45%
PRODUCTOS DEL MAR	7,98%
MANUFACTURAS	6,10%
AGROINDUSTRIA	5,16%
SEMILLAS	4,23%
AJOS Y CEBOLLAS	3,76%
TEXTIL, CONFECCION Y CALZADO	3,76%
ALIMENTOS ELABORADOS	3,29%
HORTALIZAS FRESCAS	3,29%
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	3,29%
OTROS	31,46%

PRINCIPALES RUBROS SEGUN NUMERO DE EMPRESAS



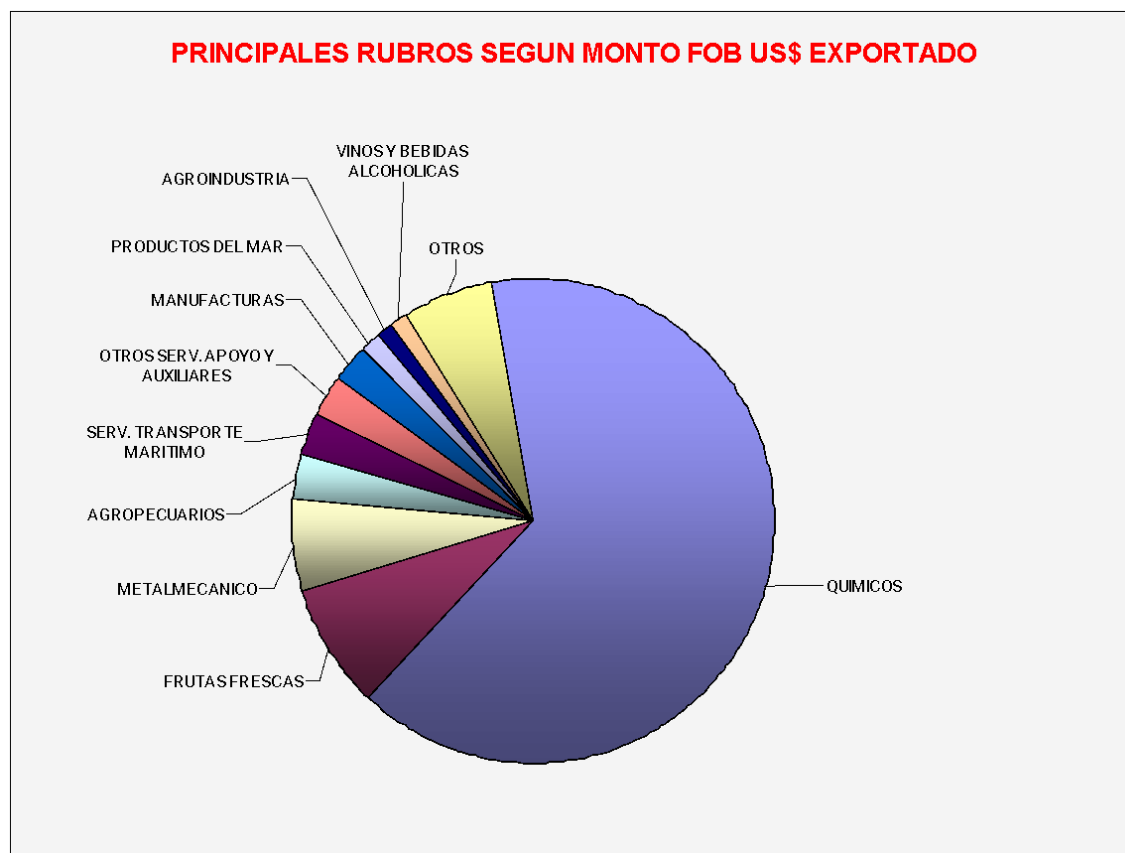
MONTO FOB (US\$) EXPORTADO POR RUBRO (2006):

RUBROS	MONTO FOB (US\$)
QUIMICOS	713.515.569
FRUTAS FRESCAS	93.522.358
METALMECANICO	67.972.695
AGROPECUARIOS	32.232.334
SERVICIOS TRANSPORTE MARITIMO	31.755.420
OTROS SERV. APOYO Y AUXILIARES	30.566.252
MANUFACTURAS	26.532.240
PRODUCTOS DEL MAR	14.848.126
AGROINDUSTRIA	12.413.040
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	12.260.768
FLORES Y BULBOS	12.193.192
MADERA ASERRADA ESP. NATIVAS	9.674.767

RUBROS	MONTO FOB (US\$)
ALIMENTOS ELABORADOS	9.148.619
DESHIDRATADOS	7.467.212
INSUMOS Y SERV. PARA LA MINERIA	6.481.828
AJOS Y CEBOLLAS	4.871.307
SEMILLAS	4.827.075
ENVASE Y EMBALAJES	4.588.718
CARNES	1.612.706
OTROS RUBROS	1.337.546
SERVICIOS DE INGENIERIA	1.239.076
HORTALIZAS FRESCAS	1.023.032
TEXTIL, CONFECCION Y CALZADO	845.643
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	541.186
MADERA ASERRADA PINO RADIATA	334.942
CONSTRUCCION E INSUMOS CONST.	313.019
METALURGICO	288.369
MINERIA	238.368
AREA MEDICA	183.622
ELECTRONICA	135.870
SERV. DE PROCESAMIENTO Y BASE DAT.	133.198
VIVIENDAS PREFABRICADAS	95.342
PECUARIOS	86.480
MUEBLES	61.223
ARTESANIA	54.713
APICOLA	27.412
ACUICULTURA	18.208
OLIVICOLA	16.006
CONSERVAS	11.360
SERV. EDITORIALES Y DE IMPRENTA	7.090
TOTAL FOB US\$	1.103.475.931

RUBROS	MONTO FOB (US\$)
QUIMICOS	713.515.569
FRUTAS FRESCAS	93.522.358
METALMECANICO	67.972.695
AGROPECUARIOS	32.232.334
SERV. TRANSPORTE MARITIMO	31.755.420
OTROS SERV. APOYO Y AUXILIARES	30.566.252
RUBROS	MONTO FOB (US\$)

MANUFACTURAS	26.532.240
PRODUCTOS DEL MAR	14.848.126
AGROINDUSTRIA	12.413.040
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	12.260.768
OTROS	67.857.128



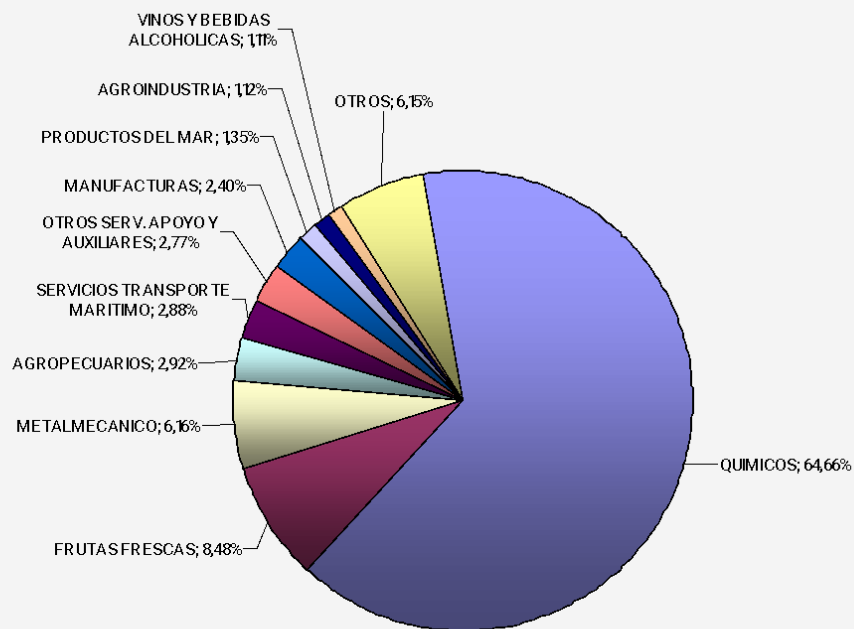
**PORCENTAJE DE EXPORTACIONES SEGÚN EL MONTO FOB (DÓLARES)
POR RUBRO:**

RUBROS	% SEGÚN US\$ Y RUBRO
QUIMICOS	64,66%
FRUTAS FRESCAS	8,48%
METALMECANICO	6,16%
AGROPECUARIOS	2,92%
SERVICIOS TRANSPORTE MARITIMO	2,88%
OTROS SERV. APOYO Y AUXILIARES	2,77%
MANUFACTURAS	2,4%
PRODUCTOS DEL MAR	1,35%
AGROINDUSTRIA	1,12%
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	1,11%
FLORES Y BULBOS	1,105%
MADERA ASERRADA ESP. NATIVAS	0,88%
ALIMENTOS ELABORADOS	0,83%
DESHIDRATADOS	0,68%
INSUMOS Y SERV. PARA LA MINERIA	0,59%
AJOS Y CEBOLLAS	0,44%
SEMILLAS	0,44%
ENVASE Y EMBALAJES	0,42%
CARNES	0,15%
OTROS RUBROS	0,12%
SERVICIOS DE INGENIERIA	0,112%
HORTALIZAS FRESCAS	0,093%
TEXTIL, CONFECCION Y CALZADO	0,077%
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	0,049%
MADERA ASERRADA PINO RADIATA	0,03%
CONSTRUCCION E INSUMOS CONST.	0,03%
METALURGICO	0,026%
MINERIA	0,022%
AREA MEDICA	0,017%
ELECTRONICA	0,012%
SERV. DE PROCESAMIENTO Y BASE DAT.	0,012%
VIVIENDAS PREFABRICADAS	0,0086%
PECUARIOS	0,008%
MUEBLES	0,0055%
ARTESANIA	0,005%
APICOLA	0,0025%
ACUICULTURA	0,0017%
RUBROS	% SEGÚN US\$ Y RUBRO

OLIVICOLA	0,0015%
CONSERVAS	0,001%
SERV. EDITORIALES Y DE IMPRENTA	0,00064%
TOTAL	100%

RUBROS	% SEGÚN US\$ Y RUBRO
QUIMICOS	64,66%
FRUTAS FRESCAS	8,48%
METALMECANICO	6,16%
AGROPECUARIOS	2,92%
SERVICIOS TRANSPORTE MARITIMO	2,88%
OTROS SERV. APOYO Y AUXILIARES	2,77%
MANUFACTURAS	2,40%
PRODUCTOS DEL MAR	1,35%
AGROINDUSTRIA	1,12%
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	1,11%
OTROS	6,15%

PRINCIPALES RUBROS SEGUN PORCENTAJE MONTOS US\$ EXPORTADO



SITUACIÓN SIN CONSIDERAR LA INDUSTRIA QUÍMICA DE LA REGIÓN:

RUBROS	% SEGÚN US\$ Y RUBRO
FRUTAS FRESCAS	23,98%
METALMECANICO	17,42%
SERVICIOS TRANSPORTE MARITIMO	8,46%
AGROPECUARIOS	8,24%
OTROS SERV. APOYO Y AUXILIARES	7,75%
MANUFACTURAS	6,83%
PRODUCTOS DEL MAR	3,81%
AGROINDUSTRIA	3,19%
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	3,14%
FLORES Y BULBOS	3,12%
MADERA ASERRADA ESP. NATIVAS	2,70%
ALIMENTOS ELABORADOS	2,35%
RUBROS	% SEGÚN US\$ Y RUBRO

DESHIDRATADOS	1,93%
INSUMOS Y SERV. PARA LA MINERIA	1,44%
AJOS Y CEBOLLAS	1,28%
SEMILLAS	1,26%
ENVASE Y EMBALAJES	1,18%
CONSERVAS	0,41%
OTROS RUBROS	0,35%
HORTALIZAS FRESCAS	0,27%
TEXTIL, CONFECCION Y CALZADO	0,22%
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	0,16%
MINERIA	0,12%
PECUARIOS	0,115%
MADERA ASERRADA PINO RADIATA	0,066%
ARTESANIA	0,056%
CONSTRUCCION E INSUMOS CONST.	0,051%
SERV. DE PROCESAM. Y BASE DAT.	0,025%
OLIVICOLA	0,016%
ELECTRONICA	0,015%
MUEBLES	0,014%
SERV. EDITORIALES Y DE IMPRENTA	0,011%
METALURGICO	0,01%
AREA MEDICA	0,007%
CARNES	0,0053%
ACUICULTURA	0,0047%
APICOLA	0,0019%
SERVICIOS DE INGENIERIA	0,0018%
VIVIENDAS PREFABRICADAS	0,0017%
TOTAL	100%

TOP 10 SEGÚN RUBRO

RUBROS	% SEGÚN US\$ Y RUBRO
FRUTAS FRESCAS	23,98%
METALMECANICO	17,42%
SERVICIOS TRANSPORTE MARITIMO	8,46%
AGROPECUARIOS	8,24%
OTROS SERV. APOYO Y AUXILIARES	7,75%
RUBROS	% SEGÚN US\$ Y RUBRO
MANUFACTURAS	6,83%
PRODUCTOS DEL MAR	3,81%

AGROINDUSTRIA	3,19%
VINOS Y BEBIDAS ALCOHOLICAS	3,14%
FLORES Y BULBOS	3,12%
OTROS	14,07%

