

DINÁMICA

MICROEMPRESARIAL

UNA VISIÓN LATINOAMERICANA FORMULADA EN COLOMBIA

*DINÁMICA MICROEMPRESARIAL.
Una visión latinoamericana formulada en Colombia. 2013*

DINÁMICA MICROEMPRESARIAL

UNA VISIÓN LATINOAMERICANA FORMULADA EN COLOMBIA

ADRIANA MARCELA MURCILLO PIANETA

ASESOR

RAUL ACOSTA MESA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

MINOR EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

CARTAGENA - BOLIVAR

2013

CONTENIDO

RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
INTRODUCCIÓN.....	5
MARCO CONCEPTUAL.....	8
ASPECTOS BÁSICOS SOBRE CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y CONCEPCIÓN DE LAS PYMES O PMI	8
RELACIÓN ENTRE PYMES Y PRODUCTIVIDAD EN GENERAL Y COLOMBIA	9
POLÍTICAS INDUSTRIALES Y DESARROLLO DE PYMES.....	11
CARACTERÍSTICAS DE LAS POLÍTICAS INDUSTRIALES	11
GESTIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA	13
Evolución de las MPE en Brasil	15
Evolución microempresarial: El caso Argentino	18
Dinámica microempresarial Chilena	22
ENFOQUE MICROEMPRESARIAL COLOMBIANO	25
ÉXITO DE PYMES EXPORTADORAS COLOMBIANAS.....	29
CONCLUSIONES	31
BIBLIOGRAFÍA	3
.....	35

RESUMEN

La visión latinoamericana de la creación microempresarial tiende a ser determinante en muchos estudios realizados. La búsqueda de economías sólidas y de desarrollo regional ha llevado a los gobiernos a implementar medidas de apoyo, financiamiento y seguridad a las empresas cuya cuantía es proporcionalmente mayor dentro del total de la población empresarial.

Los programas de fomento a las microempresas han sido parte de las medidas en la recuperación de algunos países latinoamericanos, mientras tanto, las entidades que se encargan de la gestión del correcto funcionamiento del mercado adquieren cada vez mayor importancia.

Palabras clave: Microempresa, Apoyo Estatal, Financiamiento, Desarrollo Económico, Latinoamérica.

ABSTRACT

The Latin-American vision of microenterprise creation tends to be decisive in many studies. Finding solid economies and regional development has led governments to implement support measures, financing and security companies whose amount is proportionally greater within the total business population.

Building programs for microenterprise have been part of the measures in the recovery of some Latin American countries; meanwhile, the entities responsible for managing the proper functioning of the market have been gaining importance.

Keywords: Microenterprise, State Support, Finance, Economic Development, Latin-America

INTRODUCCIÓN

Satisfacción de necesidades, bajos índices de desigualdad, disminución de desempleo y aumento de la calidad de vida son, entre muchas otros, objetivos primordiales en la conceptualización del término desarrollo. Iniciaremos, entonces, preguntándonos ¿Qué aspectos han sido determinantes en alcanzar tal objetivo de suprema importancia? ¿Qué tan cerca (o lejos) estamos de obtenerlo? O mejor aún, ¿Qué tanto hemos avanzado en la creación y consecutivo perfeccionamiento de métodos contundentes que nos permitan llegar hasta ese punto utópico?

En Latinoamérica todos estos razonamientos giran en torno a la creación y mantenimiento de empresas de tamaño reducido, empresas que constituyen la base más sólida de la economía de muchos países, que son capaces de generar gran cantidad de empleos y son tan importantes que considerar su desvanecimiento implicaría la predicción de una baja sostenibilidad en cualquier territorio. Estas empresas han sido nombradas PYMES.

Desde hace algunos años este tipo de empresas han logrado gran aceptación en la sociedad y dentro del mundo económico, tanto así que es necesario analizar sus orígenes, procesos, avance y estado actual, así como también características, determinantes, ventajas y desventajas.

Particularmente, en Colombia, las pequeñas y medianas industrias han adquirido gran importancia no solo en la generación de empleo sino también en su aporte a la producción de bienes y servicios del país. Este desarrollo conceptual y pragmático

(Quintero, 1991) se ha visto formalizado desde el año 1984 cuando surge el Primer Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa.

A partir de allí gran cantidad de planes y proyectos han surgido para el apoyo a la creación de microempresas a nivel nacional. Los microcréditos otorgados por el gobierno figuran entre los principales causales del surgimiento de gran número de estas entidades de menor tamaño. También es influyente la marcada tendencia que tiene el mercado hacia el emprendimiento.

En este orden de ideas, y de manera generalizada, el mercado ha formalizado su funcionamiento, ha logrado que los ojos sean puestos en él, hasta el punto de generar importantes cambios políticos, sociales y fiscales, mayor cabida dentro de los espacios de negociación y sensibilidad en temáticas sociales en pro del surgimiento de nuevos agentes con características anteriormente descritas.

Esto, sin mencionar las diferentes alianzas realizadas para el desarrollo de las pymes, como el planteado y llevado a cabo en Guadalajara, Jalisco, México en mayo de 2002.

Sin embargo, es necesario considerar que la facilidad que esto implica es, en realidad, inexistente. Esto es, porque lograr la estabilidad necesaria para el óptimo funcionamiento mercantil es tan complicado y el proceso es tan arduo que en el territorio nacional se ha tomado más que un solo par de décadas. Si bien el proceso ha avanzado con grandes zancadas, aún no es suficiente para alcanzar la que podría ser considerada una situación ‘óptima estándar’.

En este documento observaremos, por tanto, el comportamiento de las medianas y microempresas en los últimos años, tanto en latinoamérica como en Colombia. Para ello lo dividiremos en cuatro secciones: una parte introductoria ya observada, una segunda parte en la que se explicará la situación microempresarial en América Latina así como también la influencia de distintas entidades en su proceso evolutivo.

La tercera parte corresponde a la dinámica microempresarial colombiana, donde se menciona su importancia relativa en la economía nacional y se observan series estadísticas basadas en la encuesta anual manufacturera. La última parte concluye.

1. ASPECTOS BASICOS SOBRE CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS Y CONCEPCIÓN DE LAS PYMES O PMI

La definición de microempresa (y extendiéndose un poco hasta las PYMES) varía dependiendo de los países, de sus políticas y legislaciones. Sin embargo, existe la posibilidad de generalizar un poco al afirmar que estas entidades comprenden bajos números de empleados. Incluso, es posible mencionar los pequeños montos en las transacciones hechas por sus ventas.

Son estas algunas características propias de las MIPYMES. Sin embargo, la concepción que se debe tener de estas entidades debería superar ciertas expectativas, esto es, porque a pesar de tener pocos trabajadores y generar montos pequeños en ventas, en ellas recaen algunos aspectos económicos de gran importancia: la generación de empleos y sustento a un numeroso grupo de personas, por ejemplo. Generando un impacto positivo en el desarrollo de un territorio determinado.

Es así como en la Unión Europea (y por tanto en los países que hacen parte de ella) se estipuló que una microempresa es aquella que no tiene más de 10 trabajadores en su nómina, o que facture un monto no superior a 2 millones de euros (mismo valor para el tope en el volumen de activos).

Ahora bien (como se mencionaba con anterioridad), más allá de sus características, este tipo de empresas tienen grandes influencias en la economía de un país, especialmente en sectores marginados en los que las microempresas se transforman en un medio de escape a la pobreza, en una fuente generadora de ingresos y en una oportunidad de sobrellevar algunas faltas en la satisfacción de necesidades.

Es preciso mencionar, entonces, que una vez nace en la población la decisión de emprender, crear una empresa con pocos trabajadores e iniciar un proceso productivo o de servicios, la proporción de personas desempleadas disminuye. Tal emprendimiento está marcado por dos aspectos notorios: el primero, visto como una oportunidad de mejorar la situación económica (empresarios por necesidad). El segundo, por su parte, hace referencia a la situación en la que se detecta una necesidad insatisfecha y el emprendimiento nace como respuesta al cubrimiento de la misma (empresarios por oportunidad).

1.2 RELACION ENTRE PYMES Y PRODUCTIVIDAD EN GENERAL Y COLOMBIA

En el mundo actual, empapado de globalización, mecanismos de producción, avances tecnológicos y de comunicación, entre otros tecnicismos ligados al mercado de bienes y servicios; existen un par de términos que provocan dolor de cabeza a más de un gerente: competitividad y productividad.

De manera generalizada, existe una gran brecha entre los países desarrollados y los ‘tercermundistas’. El aprovechamiento y buen uso de las fuentes primarias y la forma de labrar las mismas, convierten a los países desarrollados en los culpables de que esta brecha siga en constante aumento.

Luego entonces encontramos países con territorios extensos que producen menos que algunos con territorios más chicos. Es allí donde entra el juego el término *productividad*.

A pesar de que algunos productos (como la papa o el maíz) son originarios de Latinoamérica, es posible encontrar territorios europeos cuya producción es mayor aún

cuando el área cubierta por territorio nacional es menor¹. No solo ocurre en agricultura, sino también en la industria y los servicios (Cordeiro J.L., 2007). No existe otro motivo para mencionar esto sino demostrar las deficiencias en productividad de América Latina comparada con Europa, por ejemplo. Estos bajos niveles de productividad se traducen, a final de cuentas, en bajos niveles de competitividad.

No es coincidencia que los países con mayor productividad tienden a ser los más competitivos, y, los mas desarrollados.

En este rubro algunos países han adoptado ciertas medidas que sesguen estos problemas hacia la desaparición. Las economías Latinoamericanas (como se verá más adelante) están compuestas en mayor parte por empresas pequeñas y medianas (MIPYMES). Son este grupo de empresas las que presentan menor grado de productividad (Pagés C., 2010).

Sin embargo, a pesar de su baja productividad, las pequeñas empresas adquieren gran importancia en otros ámbitos económicos. Es por ello que los gobiernos deciden crear regímenes tributarios simplificados o normas laborales diferentes para las PYMES, todo en busca de reducir la pobreza y aumentar las tasas de crecimiento y productividad.

Las capacitaciones, cursos, estudios y demás aspectos tienen afectaciones positivas y directas en la innovación y capacidad de producción de estas empresas. Es claro que la productividad se verá mejorada en la medida en que el capital humano esté más capacitado. En adición, la antigüedad de la empresa también es un factor preponderante, esto es, porque

¹ Es pertinente mostrar al lector el caso de la baja productividad agrícola latinoamericana. En México se producen cerca de 2.500Kg/hectárea; en España, la cifra casi cuadriplica este valor (9.895Kg/hectárea). Teniendo en cuenta que este producto, irónicamente, es originario de occidente.

en la medida en que una empresa nueva sobreviva en un mercado competitivo su estadía dependerá del aumento de su productividad.

1.2 CARACTERISITICAS DE LAS POLITICAS INDUSTRIALES Y DESARROLLO DE PYMES.

Dadas las condiciones de desventaja productiva tanto de las PYMES con respecto a las empresas más grandes como de los países Latinoamericanos con respecto a potencias económicas mundiales, en esta parte del mundo se ha decidido llevar a cabo políticas que generen estabilidad macroeconómica. Transformándose en un aspecto vital para el crecimiento y la productividad industrial.

Es posible afirmar, entonces, que es así como las políticas industriales forman un efecto dominó hacia la consecución de la competitividad. El fomento e incentivos fiscales a la exportación, facilitando el aumento de las ventas a entidades extranjeras; los incentivos financieros y fiscales a la producción y a la inversión, de fomento a las pequeñas y medianas empresas, de inversión extranjera directa, entre otras han volcado las economías latinoamericanas hacía una integración a la economía mundial.

Estas políticas industriales se caracterizan por intentar obtener mayor integración comercial y financiera a nivel mundial, abrir nuevos caminos comerciales e incursionar en territorios desconocidos (con la seguridad necesaria para ello), y, por último pero no menos importante, abordar cuestiones fundamentales referentes al aspecto central de cómo hacer que los países sean más competitivos (BID, 2001)

Los gobiernos reconocen la importancia que adquieren las empresas pequeñas en el crecimiento económico; empero, también reconocen las desventajas que tienen en la medida que el mercado exige cada vez más competitividad. Por ello, las exportaciones no son el único rubro que incluyen las políticas industriales; también se le da cabida al fomento a la inversión y a la producción. Así, las MIPYMES se ven positivamente afectadas.

La competitividad potencial que tienen las PYMES depende del aprovechamiento de oportunidades, de nuevas tecnologías y de situaciones cotidianas, ente otras. Para ello es necesario un apoyo gubernamental que regule las situaciones mercantiles y regule los obstáculos institucionales.

Todas las medidas adoptadas han generado cambios, mejorando el acceso a la información, otorgando respaldo financiero y no financiero, examinando normas relacionadas con el establecimiento, aranceles y otras secciones relacionadas con las empresas. Y, si bien aún hace falta trabajar un poco sobre la productividad, hay otros aspectos que han sido trabajados con empeño, generando un proceso evolutivo principalmente en las PYMES

2. GESTIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA

Para iniciar el escudriñamiento exhaustivo en el proceso evolutivo de las MIPYMES en Colombia debemos iniciar con el análisis socio económico y la influencia

potencial de las microempresas latinoamericanas. Y, a su vez, el impacto que este genera en el territorio colombiano.

Antonio Vives, subgerente Departamento Empresa Privada, infraestructuras y mercado financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) afirma que el desarrollo en América Latina viene dado, entre otros factores, por el proceso de descentralización surgido hace considerables años atrás.

La proporción del gasto público casi se ha duplicado en los últimos 15 años; existe una fuerte tendencia hacia la descentralización, tanto que prácticamente todos los países eligen gobiernos locales, es decir, consta una importante identificación del gobierno con el pueblo lo que a su vez genera confianza; y, además, al menos el 77% de la población vive en aglomeraciones urbanas; la competitividad generada por el proceso de globalización, especialización en ciertos sectores económicos, la facultad de las empresas de optimizar sus procesos productivos; estos, entre otra gran cantidad de principios son determinantes en el desarrollo latinoamericano.

A partir de allí, algunos entes internacionales han contribuido sustancialmente en el entorno emprendedor y empresarial. El Banco Interamericano de Desarrollo, por ejemplo, ha hecho préstamos por 20.000 millones de dólares en 40 años y fortificado modelos de desarrollo económico locales relativamente diferentes, todo en búsqueda de la solución a problemas sociales y económicos de los países. (Ramírez G., 1998).

Y así permanecen en cola diferentes mecanismos y estudios cuyo punto focal es el desarrollo microempresarial. Estos, augurados como fundamentales, han llegado a conclusiones propias de avances económicos provocados por políticas certeras; el aumento

de la productividad ligada a las pequeñas empresas es congruente con disminuciones del desempleo y la premisa de que no es un sector que se encuentre estancado tecnológicamente, son algunos de los desenlaces que se obtienen de tales estudios.

Ahora bien, el contexto latinoamericano prevé una situación adecuada en cuanto a la creación y apoyo a la pequeña empresa se refiere, las políticas macroeconómicas y la cooperación internacional son una base fundamental en este tema, aunque no se puede dejar de lado la ‘mano invisible’ propuesta por Adam Smith. La situación positiva en América Latina está caracterizada por diferentes instrumentos, Programas Asociativos de Fomento en Chile, CRECE en México, filtros de desarrollo económico y políticas MIPYME en Colombia son algunos de ellos. Sin embargo, existen un par de lunares que crean contraste en todo este asunto; mayor integración entre los instrumentos financieros y no financieros así como una visión integral de la intervención (Pérez, W. 2002), disminución de la brecha de producción existente entre grandes y pequeñas empresas y políticas encaminadas a la especialización son aspectos a mejorar en este asunto.

De esta forma sabemos que en América Latina no es tan necesaria la implementación de nuevos instrumentos como si lo es el mejoramiento de algunos de ellos y la sostenibilidad de algunos otros. El desafío radica en la capacitación, desarrollo aún más agilizado de la tecnología y mejoramiento en el acceso al crédito. Este último podría darse a través del FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones) que cuenta con numerosos proyectos en América Latina, así como 35 fondos de inversión, cuyo objetivo es volver accesible el financiamiento para los pequeños emprendimientos (Ferraro y Stumpo, 2010).

2.1 EVOLUCIÓN DE LAS MIPYMES EN BRASIL

En América Latina y durante los últimos años, la economía brasilera se ha considerado una de las más sólidas y de mayor crecimiento. La estructura empresarial, como se verá más adelante, se caracteriza por ser mayormente microempresarial; aspecto de vital importancia solo a partir de finales de los 80 con la inclusión de artículos en la constitución federal de 1988, y tomaron aún mayor relevancia a mediados de los 90 con la implementación de la ley 9317/96 y la ley 9841/99.

En 2005, se reconocía como microempresa a aquel establecimiento cuyo valor máximo de facturación oscilaba entre los 433.000 y los 900.000 reales². Sin embargo, la definición varía dependiendo de los estudios económicos a las que son sometidas o de los programas crediticios a los que se prevén serán incorporadas. Tal variación se ve representada por el ingreso anual bruto y por el número de personas empleadas.

Gracias a los inconvenientes que esto traía consigo, en la ley complementaria 123/06, se decidió establecer los límites para incentivos tributarios adoptando las definiciones del Mercado Común del Sur³

Según el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas, para 2006 poco más del 97% de las empresas hacía parte de la comunidad MPE. Dato que curiosamente no se diferencia en lo absoluto del obtenido en 2001 cuando el mismo índice es de 97,5%; lo que nos demuestra una estabilidad en la proporción creada por las MPE con respecto al total de empresas brasileñas.

² Equivalentes a \$385'091.587 – 800'421.311 (pesos colombianos a 2012)

³ MERCOSUR

CUADRO 1.
BRASIL. NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS 2001 – 2006 DISCRIMINADO POR TAMAÑO

Tamaño	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Micro	1.530.400	1.608.429	1.655.159	1.724.461	1.799.501	1.873.241
Pequeña	237.945	252.061	261.919	280.358	296.620	311.693
Mediana	27.733	28.807	29.486	31.728	33.371	35.348
Grande	15.895	16.615	17.110	18.294	19.414	20.789
Total	1.811.973	1.905.912	1.963.674	2.054.841	2.148.906	2.241.071

Fuente: Servicio Brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas empresas/Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socioeconómicos (SEBRAE/DIEESE). *Anuário do trabalho a micro e pequena empresa*, Brasília, 2002-2007.

En Brasil se han aplicado numerosos programas destinados a las MPE, la preocupación por estas instituciones está presente en todas las decisiones políticas y económicas de Brasil; lo que nos permitiría resaltar la importancia del papel desempeñado por este tipo de entidades.

SEBRAE es la organización más determinante para el apoyo de las microempresas, se encarga del análisis de gran cantidad de proyectos encaminados a empresarios y productores de diversos sectores; innovación, acceso a los microcréditos, creación de alianzas estratégicas y promoción de la educación emprendedora son algunos de sus mayores atributos.

CUADRO 2.
BRASIL: TASA DE CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS SEGÚN
TAMAÑO 2001 – 2006 (En porcentajes)

Año	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2002	5,1	5,9	3,9	4,5	5,2
2003	2,9	3,9	2,4	3,0	3,0
2004	4,2	7,0	7,6	6,9	4,6
2005	4,4	5,8	5,2	6,1	4,6
2006	4,1	5,1	5,9	7,1	4,3
2001 - 2006	22,4	31,0	27,5	30,8	23,7

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Servicio Brasileño a las Micro y Pequeñas empresas/Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios Socioeconómicos (SEBRAE/DIEESE), *Anuário do trabalho na micro e pequena empresa*, Brasília.

Las exportaciones, por su parte, manifiestan una poca participación de las empresas medianas sobre el total nacional, es decir, un limitado acceso al mercado externo. El SEBRAE para ello determinó un grupo de MPE a las que denominó “especiales” que representan entre un 13,3% y un 9% del total de exportaciones entre 1998 y 2005. En este mismo rubro, las pequeñas empresas disminuyen su participación de forma sustancial (pasan de un 3,1% en 1998 a un a 2,4% en 2005) mientras tanto, las grandes empresas aumentaron en 10 puntos porcentuales producto de una tasa media anual de 15,2%. (Ver anexo 1). Empero, como solución contigua, se llevó a cabo el Fondo de Garantía a la Exportación (FGE) que cubre entre el 90% y el 95% de los riesgos relacionados con las exportaciones de las MPE. Este y otros programas como el Fondo de Garantía para la Promoción de la Competitividad (FGPC), el programa de financiación a la exportación (PROEX), entre otros, surgen como respuesta a estos inconvenientes.

2.2 EVOLUCIÓN MICROEMPRESARIAL: EL CASO ARGENTINO

En Argentina la discriminación de las empresas y la determinación de su tamaño vienen dadas, en un principio, por el número de empleados vigentes. No obstante, dependiendo de los organismos a los que estén vinculadas la definición variará pasando a ser estipulada por las ventas anuales.

CUADRO 3.
ARGENTINA: DISCRIMINACIÓN DE TAMAÑO DE FIRMA SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS

Empresa (Tamaño)	Definición
Micro	De 1 a 5 empleados
Pyme	De 6 a 200 empleados
Grande	Más de 200 empleados

Fuente: Guaipatín, C. (2003) *Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la región*. Washington D.C. BID.

La dinámica microempresarial argentina fue víctima de debilidades estructurales de la economía de este país (Sztulwark & Silva, 2010), pese a ello las políticas hacia las pymes son buenos instrumentos para subsanar dicho efecto negativo.

El proceso fue arduo pero la recuperación (que se dio a partir de 2003) vino dada gracias a los rezagos de diferentes proyectos llevados a cabo en el país. Tal redención es una forma de explicar un *stop* en la destrucción de microempresas, pero es necesario resaltar que antes de la crisis el valor máximo de empresas⁴ fue 17.677 (1999) y este valor no se alcanzó a superar sino hasta 2005.

CUADRO 4.
ARGENTINA: NÚMERO DE ESTABLECIENTOS 1996 – 2007 DISCRIMINADO POR TAMAÑO

⁴ Tomando como referencia las empresas ‘Medianas’

Tamaño	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Medianas	14.944	15.454	16.963	17.667	17.552	17.452	16.694	16.072	17.078	19.002	20.819	22.861
Pequeñas	70.251	71.691	74.908	75.808	75.484	74.396	71.188	68.743	72.135	79.058	86.494	93.125
Microempresas	277.601	285.416	284.985	277.496	272.955	265.452	251.039	250.804	265.967	292.580	303.484	311.011
Total	362.796	372.561	376.856	370.971	365.991	357.300	338.921	335.619	355.180	390.640	410.797	426.997

Fuente: Base de datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina.

En búsqueda de las soluciones, la SEPYME⁵ examina el desarrollo de programas eficientes y de simple implementación que ayuden a las pymes a superar obstáculos y consolidarse. Por lo cual realiza diferentes programas como FOGAPYME (Fondo de Garantía para la micro, pequeña y Mediana Empresa), FONAPYME (Fondo Nacional para la micro, pequeña y Mediana Empresa), entre otros. Aunque este no es el único organismo importante, también encontramos el FONTAR (Fondo tecnológico Argentino), cada uno con funciones específicas y de suma importancia observables en el Cuadro 5.

CUADRO 5.
ARGENTINA: MATRIZ MAYORES ORGANISMOS Y PROGRAMAS

ORGANISMO/PROGRAMA	FUNCIÓN
SEPYME	Brindar soluciones a los problemas de las pymes con el desarrollo de programas eficientes, de simple implementación, que las ayuden a superar obstáculos y consolidarse. Con herramientas que dan una pronta solución a los problemas específicos vinculados a: La capacitación de todos los que trabajan y dirigen una pyme.

⁵ Secretaría de la PYME y desarrollo regional

	La realización de diagnósticos y la implementación de los planes de acción para mejorar la gestión y la competitividad. Mejorar el acceso y el costo del crédito.
FOGAPYME	Ayudar a la consolidación del Sistema de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y Fondos de Garantía existente en Argentina, entidades cuyo propósito es el otorgamiento de garantías para el cumplimiento de las obligaciones financieras de las empresas
FONAPYME	Fondo destinado a empresas manufactureras, transformadoras de productos industriales, prestadoras de servicios industriales, agroindustriales y del sector de la construcción. Para proyectos de inversión, bienes de capital, construcción e instalaciones (hasta el 70% del proyecto) y materias primas (sólo asociado al proyecto y hasta el 15% del monto del crédito).
FONTAR	Promueve el financiamiento de proyectos tendientes a mejorar las condiciones sociales, económicas y culturales en la Argentina.

Como se mencionó anteriormente, algunas entidades (como SEPYME) utilizan otro mecanismo de discriminación de tamaño empresarial dado por el total de ventas anuales de la entidad; a partir de allí realiza una subdivisión por actividad (ó sector). Uno de los requisitos que deben cumplir las empresas que se verán beneficiadas en la aprobación de créditos es que deben encajar en la siguiente segregación:

CUADRO 6.

ARGENTINA: DEFINICIÓN DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. NIVELES MÁXIMOS DE VALORES DE VENTAS TOTALES ANUALES, POR SECTOR*

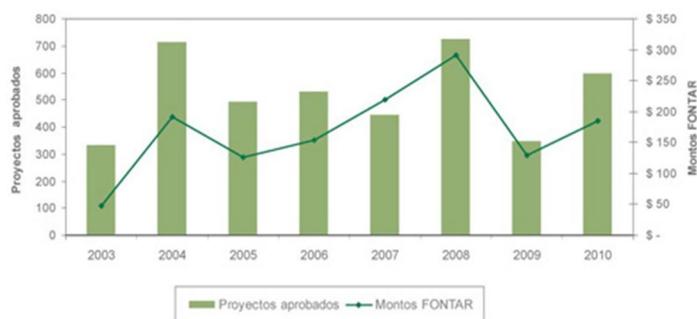
Tamaño \ Sector	Agropecuario	Industria y minería	Comercio	Servicios	Construcción
Microempresa	456.000	1.250.000	1.850.000	467.500	480.000
Pequeña	3.040.000	7.500.000	11.100.000	3.366.000	3.000.000
Mediana	18.240.000	60.000.000	88.800.000	22.440.000	24.000.000

Fuente: Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, SEPYME

* Disposición Res. N° 24/2001 y sus modificatorias.

Es en esta distribución en la que se basa para otorgar créditos. Ahora bien, las series estadísticas nos dicen que estas entidades llevan a cabo gran cantidad de proyectos viables para el apoyo microempresarial. Por una parte, el gráfico 1 nos muestra la cantidad de proyectos y los montos aprobados por FONTAR desde 2003 hasta 2010 y que dan idea de cuánto apoyo reciben las PYMES por parte de este fondo.

GRÁFICO 1.
ARGENTINA: PROYECTOS Y MONTOS APROVADOS POR FONTAR DIRIGIDOS A PYMES.



Fuente: Página oficial FONTAR. <http://www.agencia.gov.ar/spip.php?article42>

2.3 DINÁMICA MICROEMPRESARIAL CHILENA

El contexto económico chileno permanecía en un excelente estado durante gran parte de los años ochenta, incluso fue superior en gran medida si lo comparamos con

décadas anteriores, sin embargo, poco antes de iniciar el nuevo milenio, la llamada crisis asiática provocó inconvenientes que repercutieron sobre el ritmo de crecimiento presentado con anterioridad, las tasas de desempleo aumentaron y el país se vio inmerso en situaciones poco favorables. De esta manera, al igual que en muchos países de América Latina, en Chile se formalizó un amplio consenso político y social en cuanto a que el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas⁶ constituyen un objetivo prioritario de la política de fomento productivo y desarrollo empresarial (Belmar & Maggi, 2010).

Todo este asunto debe ser supervisado y llevado a cabo por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo cuyo fin último debería ser el mejoramiento de la competitividad del país. Para ello desde 1994 se ha estandarizado la discriminación de las empresas chilenas por tamaño. Existen tres convenciones:

En primera instancia se encuentra la definición otorgada por el Ministerio de Economía, basada en el nivel de ventas anuales. En segundo lugar está el criterio del Instituto Nacional de Estadísticas y por último la clasificación utilizada por el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN). Plasmados y resumidos en la siguiente tabla:

CUADRO 7.
CHILE: DISCRIMINACIÓN DE TAMAÑO DE FIRMA SEGÚN DISTINTAS ENTIDADES

⁶ En Chile, denominadas EMT. Empresas de Menor Tamaño

Entidad	Por concepto de	Tamaño	
		Pequeñas	Medianas
Ministerio de Economía	Ventas netas anuales*	2.400 - 25.000	25.001 - 100.000
Instituto Nacional de Estadísticas	Número de trabajadores	Entre 10 y 49	Entre 50 y 199
Ministerio de Planificación y Cooperación	Número de empleados	Entre 5 y 49	Entre 50 y 199

Esta clasificación permite llevar un control estadístico para el número de empresas chilenas, y, a partir de allí el análisis de su comportamiento y/o situación. Corcuera P. & otros, en su documento de trabajo “*Marcos legales para el fomento a la MIPYME en América Latina*”, afirman:

“En 2009 Chile cayó cuatro puestos en la clasificación internacional del informe de Doing Business. Un año después (2010) la caída se acentuó al perder ante Colombia el liderazgo como país que le facilita al sector privado la realización de negocios.”

A pesar de que esta medida no es determinante en sí misma, es capaz de entregar una visión generalizada del ligero estancamiento sufrido por el país en cuanto a políticas encaminadas a MIPYME se refiere. No obstante, esto no nos permite concluir nada aún puesto que el país sigue estando consciente de la necesidad de hacer reformas y mejorar la coordinación interinstitucional.

Este entramado de situaciones dio lugar a la creación de la Red de Fomento Productivo para las EMT, disponiendo servicios e instrumentos para fomentar y apoyar el desarrollo de empresas mediante la eficiencia en el uso de recursos públicos. El CORFO⁷, por ejemplo, es un organismo estatal descentralizado, que depende del Ministerio de

⁷ Corporación de Fomento a la Producción

Economía. Por otra parte, el PROFO se orienta a apoyar y potenciar el trabajo asociativo de las redes empresariales de tipo horizontal.

La intervención de estos y otros instrumentos de fomento dieron lugar a una no muy rápida recuperación, por lo que la pretensión de cubrir necesidades y segmentos ha provocado la experimentación de ajustes progresivos (ver Anexo 2).

CUADRO 8.
CHILE: NÚMERO DE ESTABLECIIENTOS 1997 – 2004 DISCRIMININADO POR TAMAÑO

Tamaño	1997	1999	2001	2003	2004
Micro	487.738	527.481	567.861	570.544	571.535
Pequeña	89.060	103.891	87.186	105.524	112.731
Mediana	12.626	14.198	13.990	14.577	15.748
Pyme	101.686	118.089	101.176	120.101	28.479
Grande	5.727	6.344	6.187	6.868	7.620
Total	595.191	651.914	675.224	697.513	707.634

Fuente: Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUNDES), Caracterización de empresas en Chile sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos (SII).

Todo esto nos percata del comportamiento relativamente inestable de las pequeñas empresas chilenas que se vieron sumamente afectas por la crisis de mediados de los 90. Inician con un comportamiento favorable en la de los 80, se ven afectados por la crisis en los 90 e impulsan una lenta recuperación a partir de 2002 en adelante. Ahora bien, es necesario considerar qué tanto aportan las pymes chilenas al comercio exterior para haber sido afectadas por crisis externas.

Hablando de exportaciones totales, Chile registró una tasa de crecimiento acumulativa anual del 20%, dicho crecimiento se caracterizó por estancamientos y retrocesos en los primeros años y valores crecientes en los siguientes, impulsados por el afianzamiento de la recuperación de la economía mundial y en particular por el notable

crecimiento de China. Sus principales destinos⁸ fueron Asia y Oceanía (36%); Unión Europea (25%) y NAFTA (principalmente USA)(15%), el resto son relativamente similares entre MERCOSUR, CAN y el resto de bloques comerciales. (Milesi D. & Otros, 2007).

Por su parte, las EMT aportan parte de estas exportaciones (especialmente en el sector manufacturero) mostrando un incremento relativo en la cantidad exportada por empresa.

2.4 ENFOQUE MICROEMPRESARIAL COLOMBIANO

Se ha observado con anterioridad, de forma generalizada, la situación microempresarial latinoamericana. Colombia, cuya economía es una de las menos afectadas por crisis internacionales, no puede faltar en este seguimiento.

Como veremos más adelante, la economía colombiana está representada en mayor medida por micro, pequeñas y medianas empresas. Para 2003 las Pymes, junto a las microempresas representaban cerca del 90 por ciento del parque empresarial nacional y generaban aproximadamente el 73% del empleo y el 53% de la producción bruta de los sectores industrial, comercial y de servicios⁹

Para el desarrollo y/o sostenimiento de este rubro y el crecimiento del bienestar, el Estado ha de intervenir ligeramente a través de la generación de fondos parafiscales cuyo objetivo son el fomento y desarrollo empresarial. Sin embargo, debe analizarse con anterioridad hasta qué punto debe darse tal intervención, cuál será la cuantía en el beneficio

⁸ Datos de 2004

⁹ ANIF, 2003.

económico y social, y, además, el grado de viabilidad técnica y jurídica de crear estos fondos.

Inexorable es la categorización de las empresas utilizada para la captura estadística de las mismas. En Colombia, ésta (la categorización) viene dada por el monto de los activos y el número de empleados adscritos; esto se contempla en la Ley 590/00 y que luego sería modificada en la Ley 905 de 2004, así:

CUADRO 9.
COLOMBIA: DISCRIMINACIÓN DE TAMAÑO DE FIRMA SEGÚN MONTO DE ACTIVOS Y NÚMERO DE EMPLEADOS.

Tamaño de empresa	Monto de activos	Número de empleados
Micro	Menos de 501 SMLV	Menos de 10
Pequeña	Entre 501 y 5000 SMLV	Entre 11 y 50
Mediana	Entre 5001 y 15000SMLV	Entre 51 y 200

Fuente: Ley 905 de 2004 – Ley MIPYME.

Diferentes factores son afectados por las empresas que encajan en esta distribución. Sin agotar la lista, la productividad, la competitividad, el empleo y en cierta medida la estructura económica hacen parte del grupo de aspectos beneficiados una vez que la proporción de MIPYMES dentro del territorio nacional aumenta. Es por ello que el gobierno ha mostrado avances importantes, por ejemplo, al crear dos líneas de acción: la primera, es la adopción de políticas, herramientas o instrumentos focalizados, y orientados específicamente a resolver los obstáculos al acceso al financiamiento (crédito y capital) por parte de las empresas de menor tamaño; y la segunda, se refiere a los avances en materia de políticas generales (no focalizadas) transversales que buscan generar un entorno regulatorio e institucional adecuado para lograr una mayor profundización financiera y una operación más eficiente del sector financiero (Salazar & Guerra, 2007)

Es bien conocido que existen ocasiones en las que el mercado trae consigo algunos problemas; la asignación de recursos se ve menos que optimizada con esta situación, pero es necesaria la intervención del gobierno, o del Estado o de las autoridades competentes para eliminar brechas existentes entre una y otra modalidad de financiamiento (Salazar & Guerra, 2007), además de buscar mecanismos que contrarresten (o al menos, minimicen) el efecto de tales fallas de mercado a través del mejoramiento del ambiente económico y creando marcos regulatorios e institucionales pertinentes.

Es común que se piense, equivocadamente, que quienes están a favor del libre mercado también están a favor de todo lo que hacen las grandes empresas. Nada podría alejarse más de la verdad.

MILTON FRIEDMAN

De esta forma (y en cierto sentido) estaríamos frente a la aplicación del sistema económico más común y (quizás) eficiente, un sistema de economía mixta. Dejando que las necesidades sean quienes surjan, provoquen la creación de la oferta, se cree el mercado y se mejore el mismo con ciertas intervenciones estatales.

CUADRO 10
COLOMBIA: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS
[2001 – 2009]

TAMAÑO (N° empleados)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ESTRATO I 0 - 9									
Número de establecimientos	1286	1209	1284	1185	1296	1160	1093	1339	1579
ESTRATO II 10 - 49									
Número de establecimientos	3445	3391	3612	3666	3752	3694	3578	3890	4888
ESTRATO III 50 - 99									
Número de establecimientos	1032	1048	1079	1101	1154	1128	1148	1223	1238
ESTRATO IV 100 - 199									
Número de establecimientos	605	633	665	678	670	694	707	739	738

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de la encuesta anual manufacturera.

Esta situación permite describir, y basados en series estadísticas históricas, reconocer lo que ha ocurrido en las últimas décadas en el territorio colombiano. El cuadro 9 ha de mostrar la dinámica microempresarial colombiana desde 2001, donde no deja de ser notorio el aumento del número de entidades cuyas características les permiten ser incluidas dentro del grupo MIPYME (pasan de 3.445 a 4.888)¹⁰. Ahora bien, el DANE en la Encuesta Anual Manufacturera y en la Encuesta Anual de Servicios compila las características de las entidades atañidas a estos sectores, de esta forma encontramos:

CUADRO 11.
COLOMBIA: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS 2001 – 2009 DISCRIMINADO POR
TAMAÑO [SECTOR MANUFACTURERO Y DE SERVICIOS]

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ESTRATO I 0 - 9	Manufactura	1.286	1.209	1.284	1.185	1.296	1.160	1.093	1.339	1.579
	Servicios	511	511	499	469	474	406	439	493	515
ESTRATO II 10 - 49	Manufactura	3.445	3.391	3.612	3.666	3.752	3.694	3.578	3.890	4.888
	Servicios	982	950	989	947	890	1.466	1.402	1.352	1.399
ESTRATO III 50 - 99	Manufactura	1.032	1.048	1.079	1.101	1.154	1.128	1.148	1.223	1.238
	Servicios	306	280	291	280	291	692	651	657	884
ESTRATO IV 100 - 199	Manufactura	605	633	665	678	670	694	707	739	738
	Servicios	211	230	253	221	240	549	584	591	772

Fuente: Elaboración propia en base a series estadísticas del DANE plasmadas en la Encuesta Anual Manufacturera y la Encuesta Anual de Servicios. **Nota:** Los estratos III y IV corresponden a las empresas medianas, mientras los estratos I y II corresponden a las microempresas y a las pequeñas empresas, respectivamente.

Ahora bien, el entorno macroeconómico es supremamente influyente, esto es, porque en la medida en que la inflación, las tasas de interés y la capacidad productiva del país mejoren la probabilidad de creación microempresarial probablemente aumentará; sin embargo, es necesario tener en cuenta también algunos factores propuestos por John Marulanda R. en su documento “Viabilidad jurídica, técnica y económica para la creación del fondo nacional de las PYMES” donde afirma que (entre otros), en Colombia son

¹⁰ Debe considerar el lector que se hace referencia a empresas manufactureras que tienen entre 10 y 49 empleados.

determinantes la seguridad democrática (generando confianza y posteriormente aumentando la inversión), el desarrollo de estrategias de internacionalización y el mejoramiento de la eficiencia (a través del programa de renovación de la administración pública). Si bien estos elementos son necesarios, no son suficientes. La correcta sinergia entre las partes de un proceso económico microempresarial es determinante, así como la consideración de factores externos factiblemente influyentes. Solo por citar un ejemplo, en Cartagena el engorroso proceso de registro de una nueva empresa ha pasado a ser una tarea de solo un par de minutos, esto es gracias, también, al desarrollo de las TIC.

En Colombia existe un predominio de las grandes empresas en la estructura de las exportaciones manufactureras no tradicionales colombianas (Moori, Rodriguez & Otros, 2005). Aun en este contexto, no es posible afirmar que las PYMES no generen ingresos operacionales a partir de exportaciones.

Las exportaciones totales del país no tuvieron un crecimiento sostenido durante un largo periodo de tiempo, en 2002 (por ejemplo) las ventas externas cayeron un 3% logrando su recuperación sólo a partir de 2004 (Milesi D. & Otros, 2007) y una de las principales causas a las que se atribuye es la recesión que hubo en Venezuela durante esos años. Aunque se encuentra que entre los países destino con más dinamismo están República Dominicana, Panamá y algunos otros países centroamericanos.

Las empresas de menor tamaño o, al menos, aquellas que conocen el proceso de exportación, tienen como destino más concurrido el NAFTA; aunque Asia, Oceanía, MERCOSUR, y algunos otros bloques comerciales también hacen parte del mercado (¿diversificado?) de las PYMES.

Dichas exportaciones son mayormente de productos como el cuero, prendas, textiles productos químicos, entre otros. Las PYMES (que constituyen casi la mitad de las empresas exportadoras) solo representaron el 11% de las exportaciones, por su parte los microexportadores y las grandes empresas muestran valores de 1% y 85%, respectivamente.

3. CONCLUSIONES

Las PYMES durante las últimas décadas han adquirido gran importancia al convertirse en herramientas generadoras de empleo y mejoradoras del bienestar de las sociedades latinoamericanas. Traen consigo notorios beneficios tanto directos como secundarios.

Si bien hay un aspecto rezagado como la productividad, las medidas adoptadas han permitido progresivas mejoras en la generación de empleo y competitividad. Los gobiernos reconocen la importancia adquiridas por las PYMES en las economías nacionales, otorgándoles algunos beneficios así como realizando modificaciones fiscales en pro de su bienestar.

La creación de entidades de tamaño reducido ha aumentado considerablemente, las políticas y medidas estatales hacía el apoyo (financiero y emprendedor) han sido objeto de grandes debates, así como también la intervención de entidades especializadas para el apoyo de las mismas. Estudios anteriores por parte de grandes investigadores especializados en el emprendimiento han diversificado los motivos por los cuales los agentes individualmente deciden crear empresas y se ha creado una clasificación de acuerdo a las características de éstos; así, se afirma que existen emprendedores por oportunidad y emprendedores por necesidad. Los primeros son los que por lo general son capaces de mantener las empresas en el tiempo, sin embargo del otro lado tenemos a aquellos agentes cuya falta de oportunidad de ingresar a un empleo ‘digno’ genera un requerimiento hacia la creación de un medio de obtención de dinero, lo que a fin de cuentas se traduce en una microempresa (en gran parte de los casos).

Cualquiera sea el caso es necesaria la intervención de decisiones sostenibles y de la existencia en la viabilidad de creación de fondos destinados a este rubro.

En Latinoamérica países como Chile y Argentina descubrieron que las crisis por las que pasaron las pequeñas y medianas empresas podrían ser remediadas a través del apoyo estatal y de creación de fondos y entidades especializadas, hasta el punto en que actualmente son países cuyas economías se encuentran entre las más sólidas de esta parte del continente.

Sin embargo, se ha mencionado que es necesario cubrir ciertos baches que podrían ser causales de afectaciones negativas. El sostenimiento de algunas decisiones y fondos, el mejoramiento de algunos mecanismos, la correcta distribución de los recursos, disminuciones sustanciales en las fallas de mercado, planteamiento y ejecución de un correcto engranaje entre los agentes de la economía, implementación cada vez mayor de tecnologías y aumento de la productividad de los factores de producción son algunos rótulos determinantes en todo este asunto, que al final generan algunas preguntas como ¿Será que en la sociedad existe el nivel de educación pertinente para conocer la importancia de las fuerzas de mercado en el contexto microempresarial? ¿La importancia ya otorgada a estos agentes de la economía es suficiente, o existe la posibilidad de otorgarles aún más relevancia? ¿Qué factores sociales son influyentes?

3. BIBLIOGRAFÍA

Banco Interamericano de Desarrollo BID. (2001). *Competitividad, el motor del crecimiento*. Washington D.C.:

Cordeiro, José L. (2007). *El desafío latinoamericano y sus cinco grandes retos* (2da edición). Caracas: McGraw-Hill Interamericana.

Crocco, Marco y Santos, Fabiana. (2010). *El sistema de fomento a las micro y pequeñas empresas en el Brasil*. En Ferraro, Carlos y Stumpo, Giovanni (Comp.). (Julio de 2010). *Políticas de apoyo a las pymes en américa latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: Cepal.

Ferraro, Carlos y Stumpo, Giovanni. (2010). *Las pymes en el laberinto de las políticas*. En Ferraro, Carlos y Stumpo, Giovanni (Comp.). (Julio de 2010). *Políticas de apoyo a las pymes en américa latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: Cepal.

Milesi, Dario; Moori, Virginia y Yoguel, Gabriel. (2007). *Estudio comparado sobre el éxito exportador PYME en Argentina, Chile y Colombia*. Cochabamba: BD Buendiseño Comunicación Visual.

Moori, Virginia; Rodríguez, Astrid G.; Yoguel, Gabriel y Granados, Amanda. (2005). *Perfil de la PYME exportadora exitosa. El caso colombiano*. FUNDES.

Pagés, Carmen (Editora). (2010). *LA ERA DE LA PRODUCTIVIDAD. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Washington D.C.: BID.

Pinto S., Juan Alfredo y Arango, Juan Ignacio. (1986). *La pequeña y mediana industria en Colombia, situación y perspectivas*. Universidad Externado de Colombia

Quintero, Victor Manuel (Comp.). (Agosto de 1991). *Alternativa microempresarial* (2da edición). Cali: Universidad San Buenaventura.

Ramírez Guerrero, Jaime. (1998). *El Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa (PNDM) de Colombia. Un análisis desde la perspectiva de su desarrollo institucional* (1era Ed.). OIT

Rodríguez, Astrid G. (2003). *La realidad de la PYME colombiana. Desafío para el desarrollo*. FUNDES

Salazar, Natalia y Guerra, María F. (2007). *El acceso al financiamiento a las MYPYMES en Colombia: el papel del Gobierno*. FEDESARROLLO.

Sztulwark, Sebastián y Silva Failde, Diego. (2010). *Política e instituciones de apoyo a las pymes en la argentina*. En Ferraro, Carlos y Stumpo, Giovanni (Comp.). (Julio de 2010). *Políticas de apoyo a las pymes en américa latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: Cepal.

ANEXOS

ANEXO 1. BRASIL: PARTICIPACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
EN LAS EXPORTACIONES

Tamaño	Valor de las exportaciones millones de dólares)				Tasa media de crecimiento anual (%)	
	(en	1998	2001	2004		2005
Micro		241,5	301,8	364,1	348,9	5,4
Pequeña		1.599,4	1.991,2	2.639,4	2.795,4	8,3
Total micro y pequeña		1.840,8	2.293,0	3.003,5	3.144,4	7,9
Micro y pequeña (MP) especial		6.815,7	5.730,4	8.679,0	10.550,3	6,4
Mediana		9.595,9	9.221,5	14.614,8	15.614,8	7,2
Grande		32.832,9	40.869,7	69.945,2	88.630,8	15,2
Sin clasificar		14,3	24,6	2,5	151,3	40,1
Total		51.099,7	58.139,2	96.245,0	118.091,5	12,7
Participación Porcentual						
Micro		0,5	0,5	0,4	0,3	
Pequeña		3,1	3,4	2,7	2,4	
Total micro y pequeña		3,6	3,9	3,1	2,7	
MP especial		13,3	9,9	9	8,9	
Mediana		18,8	15,9	15,2	13,2	
Grande		64,3	70,3	72,2	75,1	
Sin clasificar		0	0	0	1	
Total		100	100	100	100	

Fuente: Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), "As micro e pequenas empresas na exportação brasileira. Brasil e Estados", Brasília, Observatorio SEBRAE, 2006. **Tomado de:** Ferraro, Carlos y Stumpo, Giovanni (Comp.). (Julio de 2010). *Políticas de apoyo a las pymes en américa latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: Cepal. **Nota:** Incluye las exportaciones realizadas por personas físicas, identificadas por su número de registro en el Catastro de Personas Físicas (CPF).

ANEXO 2.

CHILE: RECURSOS DESTINADOS A PROGRAMAS DE FOMENTO PRODUCTIVO, 1990 – 2004 (*En millones de pesos de 2003*).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SENCE*	36.590	32.415	23.138	34.027	31.740	35.034	30.804	38.368	48.565	55.296	53.541	62.463	83.567	95.984	93.495
CORFO	0	0	5.195	5.059	12.893	15.400	2.473	23.921	28.668	34.497	34.735	40.608	42.379	39.211	43.221
SERCOTEC	0	0	0	0	0	0	0	1.424	1.835	2.368	2.548	2.784	4.223	4.369	2.375
SERNAPESCA	0	0	0	95	67	111	201	222	179	183	56	24	102	0	0
SERNATUR	0	0	0	0		1.328	440	525	444	405	273	416	968	821	915
INDAP	4.835	7.622	11.406	16.165	15.481	15.075	20.556	23.822	23.848	31.933	37.716	40.590	40.787	42.036	38.645
SAG	0	0	0	0	0	0	1.768	4.781	5.726	9.498	13.308	16.268	11.750	12.044	10.332
Tesoro Público: bonificación forestal	5.093	5.775	7.356	6.168	8.512	7.559	7.528	3.650	4.262	5.894	6.987	5.390	8.510	7.575	10.390
Comisión Nacional de Riesgo (CNR)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	363	943	993	819	1.046	904
Tesoro Público: riesgo	4.197	4.593	8.117	4.006	8.417	9.079	7.178	10.531	10.848	12.808	11.939	15.888	16.922	20.525	19.790
FOSIS	0	0	0	5.774	6.091	6.685	7.358	7.248	10.513	9.586	15.809	15.394	19.907	21.972	13.002
MINERÍA	0	0	0	0	0	0	8.034	9.322	9.417	10.415	3.552	5.480	9.433	8.908	6.757
PROCHILE	3.683	3.299	2.656	5.087	3.384	6.783	8.087	9.762	14.045	20.118	14.295	16.877	14.010	13.221	11.132
Tesoro Público: reintegro simplificado exportaciones	55.751	64.745	73.509	100.596	104.700	109.643	105.115	110.615	106.798	93.714	73.992	69.806	60.931	39.608	19.223
SUBDERE: FNDR, Fomento productivo	1.694	1.531	5.163	2.587	3.120	4.103	4.486	6.090	8.913	9.740	7.394	6.064	7.170	8.933	10.334
Tesoro Público: regiones extremas	0	0	0	0	0	0	0	0	1.542	752	531	1.827	822	1.955	1.895
Total no reembolsable	111.843	119.980	146.540	179.564	194.405	210.800	224.028	250.282	275.603	297.578	277.619	300.872	322.300	318.208	282.410

Fuente: Programa Chile Emprende, “*La situación de la micro y pequeña empresa en Chile*”, Santiago de Chile, diciembre de 2005. **Tomado de:** Ferraro, Carlos y Stumpo, Giovanni (Comp.). (Julio de 2010). *Políticas de apoyo a las pymes en américa latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: Cepal.

*Incluye franquicia tributaria del SENCE y subsidio a la mediana y pequeña empresa desde 1995.

ANEXO 3. PARTICIPACIÓN DE LOS ESTRATOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA (1975/1983). PC.

Año	Tamaño	Establecimientos		Pers. Ocupado		Sueldos y Salarios		Remuneración		Valor Agregado		Inversión		Producción Bruta		Activos fijos	
		No	%	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%	No	%
1975	Pequeña	4.526	71,23	90.304	20,63	2.057.661	12,19	12.665.636	10,37	8.858.794	10	1.153.427	8,97	27.336.031	12,84	4.993.147	10,13
	Mediana	1.380	21,72	131.914	28,87	4.165.760	24,67	5.953.068	23,14	21.267.162	24	2.207.861	17,16	58.900.962	27,67	9.306.023	18,88
	Grande	448	7,05	230.605	50,48	10.662.031	63,14	17.105.532	66,5	58.471.351	66	9.506.840	73,88	126.633.684	59,49	34.962.164	70,97
	Total	6.354		456.823		16.885.453		25.724.237		88.597.307		12.868.129		212.870.678		49.261.335	
1976	Pequeña	4.536	70,54	94.630	20,14	2.534.827	11,8	3.410.059	10,2	11.708.162	10,2	1.281.079	8,73	34.555.106	11,97	5.375.708	10,68
	Mediana	1.422	22,11	134.816	25,69	5.340.448	24,87	7.823.097	23,4	28.027.206	23,9	2.824.330	19,26	80.738.144	27,96	10.573.310	21
	Grande	473	7,35	240.609	51,19	13.600.147	63,33	22.206.135	66,41	77.531.564	66,12	10.564.482	72,01	173.391.476	60,06	34.379.166	68,31
	Total	6.431		470.055		21.475.423		33.439.293		117.267.933		14.669.892		288.684.727		50.328.185	
1977	Pequeña	4.721	70,69	96.849	20	3.393.194	11,71	4.567.362	10,37	15.559.256	9,58	2.038.144	8,73	45.613.012	11,88	6.426.824	11,21
	Mediana	1.464	21,92	140.109	29	7.047.234	24,3	10.201.608	23,17	36.145.777	22,26	4.901.309	21,01	99.573.538	25,95	13.653.277	23,78
	Grande	493	7,38	250.468	51	18.553.232	63,99	29.258.174	66,45	110.701.262	68,16	16.391.213	70,25	238.558.363	72,17	37.327.792	65,02
	Total	6.678		487.426		28.993.661		44.027.145		162.406.295		23.330.666		383.744.914		57.407.898	
1978	Pequeña	4.600	69,44	94.499	18,86	4.768.765	11,43	6.077.069	9,92	20.934.497	10,15	2.715.127	10,28	56.236.185	11,44	11.554.291	13,74
	Mediana	1.511	22,81	143.809	28,7	9.846.301	23,62	13.446.361	21,95	47.347.111	22,95	6.261.432	23,7	125.223.946	25,47	11.575.504	20,88
	Grande	514	7,76	262.692	52,43	27.086.516	64,95	41.727.996	68,13	137.997.867	66,9	17.445.430	76,03	310.133.774	63,05	54.948.039	65,37
	Total	6.625		501.000		41.701.583		61.251.418		206.279.476		26.421.990		491.593.906		89.113.834	
1979	Pequeña	4.706	69,57	96.501	18,64	584.021	11,32	77.743.840	9,73	44.417.698	15,31	3.042.280	9,36	86.799.378	13,06	20.490.539	19,92
	Mediana	1.539	22,6	146.618	28,38	12.438.223	24,06	17.952.304	22,57	62.013.558	21,38	6.424.689	19,78	168.180.314	25,32	19.704.074	19,14
	Grande	530	7,83	273.539	52,94	33.405.707	64,62	53.851.302	67,7	183.669.743	63,31	33.015.658	79,86	409.295.515	61,62	62.707.298	60,94
	Total	6.765		516.658		51.697.946		79.547.448		290.101.000		32.482.629		664.275.208		102.901.907	
1980	Pequeña	4.838	70,63	98.465	19,07	7.606.010	12,26	10.279.853	10	33.758.222	10,1	4.207.385	10,56	87.643.262	11,62	14.480.253	11,51
	Mediana	1.493	21,79	144.340	27,95	14.760.348	23,78	22.101.990	21,55	67.156.829	20,07	9.353.671	23,5	183.149.851	22,88	25.959.759	20,64
	Grande	519	7,58	273.595	52,98	39.691.647	63,96	70.468.465	68,46	233.685.395	69,84	26.240.962	65,93	483.787.585	64,11	85.405.953	67,86
	Total	6.850		516.400		62.058.005		102.940.308		334.600.446		39.802.018		754.580.698		125.855.965	
1981	Pequeña	4.775	70,29	96.061	19,17	9.234.528	11,87	12.536.784	9,54	34.193.640	8,36	4.188.623	11,35	102.072.122	10,8	17.994.954	11,2
	Mediana	1.513	22,28	144.630	28,87	18.868.961	24,24	28.801.686	21,91	86.687.941	21,18	9.710.582	26,33	234.410.436	24,83	35.506.025	22,09
	Grande	504	7,42	260.330	51,96	49.738.365	63,9	90.122.342	68,55	288.265.304	70,46	22.977.795	62,31	607.588.849	64,36	107.257.822	76,02
	Total	6.792		501.021		77.842.754		131.460.812		409.146.885		36.877.000		944.071.407		160.758.801	
1982	Pequeña	5.070	71,74	99.004	20,23	12.048.700	12,47	17.159.183	10	39.917.059	8,84	4.999.510	7,96	117.955.050	10,51	23.262.213	10,31
	Mediana	1.516	21,46	144.508	29,56	24.595.664	25,46	39.356.326	22,95	108.124.707	23,91	11.122.114	17,72	299.901.477	26,7	47.403.267	21,01
	Grande	481	6,81	245.511	50,2	59.917.591	62,05	115.037.059	67,06	304.025.661	67,25	46.658.205	74,32	705.218.435	62,79	155.040.319	68,69
	Total	7.067		489.023		96.561.955		117.552.568		452.067.367		62.779.929		1.123.074.962		225.705.799	
1983	Pequeña	4.292	68,59	96.290	20,39	14.790.329	12,63	21.139.215	10,09	47.431.339	8,65	4.637.909	6,33	139.658.056	10,16	28.405.155	9,45
	Mediana	1.494	23,9	142.432	30,57	30.259.125	25,82	48.956.385	23,36	131.806.630	24,02	13.095.635	17,89	362.368.007	26,38	62.442.660	20,78
	Grande	463	7,41	233.322	49,43	72.117.908	61,55	139.411.256	66,54	369.399.251	67,33	55.446.334	95,77	872.277.364	63,47	209.646.246	69,77
	Total	6.249		472.044		117.167.362		209.206.856		548.637.220		73.185.687		1.374.303.427		300.494.061	

