
Las PYME en economías emergentes: El emprendimiento empresarial en Chile como factor determinante en el desarrollo económico de la última década.

Karen Johana Rocha-Bello
Escuela de Negocios, Gestión y Sostenibilidad
Programa de Especialización en Gestión Empresarial
Especialista en Gestión Empresarial
karenrocha0304@gmail.com

Nazly Viviana Arévalo-Chaparro
Escuela de Negocios, Gestión y Sostenibilidad
Programa de Especialización en Gestión Empresarial
Especialista en Gestión Empresarial
vivita8320@gmail.com

Luis Carlos Cocunubo-Huérfino
Escuela de Negocios, Gestión y Sostenibilidad
Programa de Especialización en Gestión Empresarial
Especialista en Gestión Empresarial
luiscocunubo@yahoo.com

Resumen

Las medianas y pequeñas empresas (PYME) han surtido como estrategia para el desarrollo económico, generación de oportunidades de empleo, disminución de pobreza y de esta manera los emprendedores juegan un papel fundamental, con el apoyo del gobierno, política pública y fortalecimiento a través de instituciones que impulsan la activación de la economía y generación de nuevos mercados. Así mismo la economía emergente concierne a países subdesarrollados, considerando mercados similares que pertenezcan a la misma zona geográfica; buscando así relaciones económicas que apoyen y fortalezcan a la evolución de los mercados de un país. Por medio de un análisis se quiere resaltar la importancia de la Pymes en las economías emergentes y por ende ahondar como a través del tiempo se han venido desarrollando y los beneficios que han traído consigo en el crecimiento económico, político y social.

Palabras clave: Pyme, emprendimiento, economía emergente, desarrollo económico, mercados.

1. Introducción

Durante los últimos años y como consecuencia del fenómeno de la globalización, dentro del marco de la dinámica del crecimiento económico y el desarrollo social de los países, se ha hecho necesario evolucionar entre otros, en el campo de la actividad emprendedora desde el punto de vista empresarial, como una respuesta al actual escenario económico mundial, el cual tradicionalmente ha sido liderado principalmente por grandes empresas y grupos económicos que han impedido la participación de nuevos actores dentro del mercado, con el fin de hacerlo más dinámico, competitivo y accesible.

Así pues, han surgido una serie de nuevas ideas y oportunidades de negocio, algunas implementadas de forma individual y muchas otras de forma grupal, las cuales básicamente persiguen un fin común, dirigido a competir con las grandes empresas líderes del mercado global.

Bajo el contexto anterior, se erigen las PYME, definidas como aquellas Pequeñas y Medianas Empresas producto de la actividad emprendedora y que constituyen una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, cuyo objetivo fundamental es reducir la pobreza tanto en las economías desarrolladas como en aquellas economías emergentes.

En ese sentido, dentro del proceso de emprendimiento de las PYME confluyen dos tipos de factores esenciales. En primer lugar, encontramos los factores de tipo interno, los cuales básicamente obedecen al espíritu emprendedor que una persona o grupo de ellas tienen para la creación y consolidación de una idea empresarial innovadora y que se supone deberían estar inmersos en toda nueva idea de negocio; y en segundo lugar, tenemos los factores de orden externo, relacionados con el entorno institucional, económico, administrativo y legislativo de un país, y es allí en donde realmente empiezan a aparecer los obstáculos a la hora de emprender una PYME.

Como ya se señaló, actualmente el rol que desempeñan las PYME dentro del marco del desarrollo y crecimiento económico de un país resulta ser incuestionable, sobre todo por su flexibilidad que les permite adaptarse fácilmente a los cambios del mercado, su capacidad generadora de empleo, su contribución a la competitividad, entre muchos otros beneficios. De igual forma, observamos cómo cada vez más diversos grupos sociales, instituciones, agencias gubernamentales y centros académicos, enfocan sus esfuerzos en el sector de la creación de PYME, con el fin de que las personas puedan encontrar en el emprendimiento una alternativa atractiva no sólo para explotar económicamente, sino también para desarrollar su potencial creativo y de conocimiento.

No obstante, la mayor parte de este tipo de empresas presenta problemas y dificultades de gestión de diversa índole, observadas desde el punto de vista estratégico, operacional y de entorno, factores que hacen a las PYME menos productivas frente a las demás empresas de mercado, sobre todo en economías en vía de desarrollo, como la colombiana y la chilena.

2. ¿Qué son las Pymes?

La empresa en términos generales ha sido definida como “*la célula constitutiva de la formación social del capitalismo. Es la unidad de producción y el centro de la articulación de las relaciones sociales para intercambiar bienes y servicios: particularmente el trabajo humano*” (Gómez, 2016, p. 56). Con esta definición, se pretende subrayar por este autor que una empresa, desde su dimensión social y política, se debe considerar como un centro generador y distribuidor de valor, de ahí que se requiera de una buena articulación entre la producción y las relaciones sociales establecidas al interior de estas organizaciones.

Generalmente, la primera dificultad que se presenta al momento de hablar de PYME consiste en determinar de qué tipo de empresa estamos hablando, sobre todo si se tiene en cuenta que no existe una definición categórica que dé cuenta de lo que realmente es una de ellas.

Clasificar una empresa de acuerdo a su tamaño, resulta demasiado importante y útil, con el fin de entender la magnitud de la actividad económica y comercial que se está manejando. A pesar de ello, se ha concluido que las empresas enmarcadas dentro de la categoría de las PYME resultan ser demasiado diversas y heterogéneas, por lo cual la definición varía notablemente, dependiendo desde el punto de vista desde el cual se aborde.

Sin embargo, en el lenguaje global, las PYME han sido entendidas como aquellas empresas que nacen como una pequeña unidad productiva derivada de una idea emprendedora, la cual busca fortalecerse en el mercado interno de un país para luego saltar a los mercados internacionales.

Este tipo de empresas, con el paso de los años se vienen convirtiendo en el eje principal de la economía de un país, siendo así importante el aporte de Jijena (2015) quien la define, en su sentido más amplio, como una “*herramienta que facilita a un conjunto de personas establecer coordinaciones para la acción, con el propósito de obtener un propósito deseado o valorado por quienes la establecen o pertenecen a ella*” (p. 108). Asociado a ello, plantea el mismo autor que, en un sentido más profundo, “*la empresa hace parte de un cúmulo de factores y actividades que la identifican y articulan, como son una red de contratos y compromisos orientados a la producción o comercialización de bienes y servicios, de ahí que plantee su complejidad, dado que tiene como especiales características ser especializada, flexible y difusa.*”

A partir de esta caracterización de empresa, en el caso de América Latina, se plantea principalmente que se deben identificar ya sea por el valor de las ventas, en los casos de Argentina, Bolivia y Brasil, pero también por el número de trabajadores, como lo es el caso de México, o por una integración de estos dos criterios, en los casos particulares de Chile, Colombia y Uruguay.

En ese sentido, para Ortiz (2014) las PYMES se definen de acuerdo con los criterios establecidos por el Servicio de Impuestos Internos (SII) el cual lo determina por el número de trabajadores y el valor de las ventas anuales, tal como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1. Caracterización de las PYMES en Chile

Ventas Anuales	
Tipo de Empresa	Ventas anuales (U.F)
Micro	800,1 U.F hasta 2.400
Pequeña	2.400,1 U.F hasta 25.000
Mediana	25.000,1 U.F hasta 100.000
Grande	100.000,1 y más

Número de Trabajadores	
Tamaño de Empresa	No. Trabajadores
Micro	Entre 1 y 9
Pequeña	Entre 10 y 49
Mediana	Entre 50 y 199
Grande	Entre 200 y más

Fuente: Ortiz, 2014, p. 19.

Conforme a estos criterios, el trabajo de Albuquerque (2015) estima que las PYME generaban el 49% del empleo en el sector privado, pero que, paradójicamente, la participación en las ventas representaba el 898%, cifra que refleja la necesidad de mayores incentivos por parte del Estado para generar mejores condiciones socioeconómicas a este tipo de empresas.

Debido a esta diferencia de criterios entre los diferentes países de América Latina, los cuales se caracterizan por tener economías en desarrollo, se presentan diversos obstáculos a la hora de emprender y expandir una PYME. El primero de ellos consiste precisamente en la falta de legislaciones homogéneas entre los países que dé cuenta de un concepto estándar de PYME, como quiera que este difiere de país en país, dado que la definición en cada país está dada por el tamaño de la empresa, ya sea en términos de patrimonio, empleados, operación, etc. Así pues, vimos como una PYME en México puede ser considerablemente diferente a una PYME en Chile, lo que permite concluir que el sector de las PYME carece de una definición uniforme que permita unificar características comunes, al menos entre países con economías similares.

Otro aspecto que dificulta la mejora continua en el desarrollo de las PYME consiste en la falta de promoción e infraestructura suficientes, derivada del escaso interés de diversos grupos sociales hacia el sector emprendedor, principalmente de aquellos asociados a los entes gubernamentales y administrativos de los países, los cuales no brindan el apoyo y acompañamiento necesario a las personas interesadas en generar y materializar nuevas ideas de negocio.

Como consecuencia de lo anterior, se genera un nuevo problema a la hora de establecer una PYME, consistente en la falta de crédito y medios de financiación, factores que hacen ineficiente el desarrollo de muchos proyectos rentables que finalmente no se ejecutan y se instituyen como una verdadera falla en el mercado.

Aunado a lo anterior, pese a que con el paso del tiempo muchas instituciones académicas se han venido integrando a los procesos de emprendimiento, brindando apoyo no sólo intelectual sino también económico, aún hacen falta más instrumentos de capacitación que le permitan cada vez más a las personas entrar a ese competido mundo empresarial.

A pesar de todo lo anterior, las PYME siguen jugando un papel muy importante para el desarrollo de un país y consigo traen grandes beneficios como lo son la generación de empleo, mayor competitividad en el mercado, distribución de los ingresos, creación de centros de investigación y desarrollo orientados hacia el sector productivo por parte de las universidades, algunos subsidios públicos, asociatividad entre PYME, entre otros.

Es importante mencionar que el sector de las PYME requiere de un trabajo constante, lo cual va a determinar su sostenibilidad en el mercado, que realmente es el gran reto de este tipo de empresas, ya que muchas de estas tienden a desaparecer en el tiempo, teniendo en cuenta que no logran ingresar exitosamente a la dinámica industrial.

De ahí que se hace estrictamente necesario promover y promover las estrategias necesarias para la perdurabilidad y estabilidad que requieren las PYME, en una economía cada vez más dinámica. Por lo anterior, es vital proporcionar los escenarios ideales, en un trabajo articulado entre los gobiernos a nivel interno y externo, que permitan favorecer el crecimiento y creación de conocimiento, sobre todo si se tiene en cuenta que las PYME contribuyen entre un 15,4% a un 19,9% del PIB de un país.

Por otro lado, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) ha venido destacando la importancia de las PYME en el contexto internacional, ello debido a que no sólo contribuyen con la creación de empleo, sino también porque permite un mayor desarrollo local y regional. En ese sentido, subraya que las PYME en la zona de la OCDE (2018) son prácticamente el motor de la economía. Esto debido a que generan el 60% del empleo total, lo que significa que se pueda llegar a generar entre un 50% y 60% del valor añadido en promedio.

De igual forma, en un estudio realizado por esta organización, se pone en evidencia que las PYME mostraron menor interés en el financiamiento de préstamos a corto plazo, pero sí a favor de financiación a largo plazo, esto como consecuencia de la utilización de fuentes alternativas, pero también porque su entorno operativo a obtenido mejoras que les han permitido, por ejemplo, a algunas empresas salir de riesgos de quiebra o de retrasos en los pagos (OCDE, 2018).

Efectivamente, subraya esta entidad, que en el período 2007-2016, varios factores posibilitaron que las entidades bancarias recibieran solicitudes de las PYME para el manejo a largo plazo,

siendo entre otros, una mejora en el flujo de efectivo y en la rentabilidad, así como mayores ingresos en las actividades diarias generados internamente.

En conclusión, el sector del emprendimiento de empresas ha abierto nuevas oportunidades no solo a las personas, sino a los países y las regiones en general. Sin embargo, la complejidad del proceso ha impedido el desarrollo de los potenciales beneficios que implica la ejecución de una PYME. En este sentido, es importante que los actores que intervienen en este escenario se involucren en esta dinámica de creación de empresa a través de un trabajo conjunto, superando las tradicionales barreras culturales y de visión estratégica.

3. *¿Que son las economías emergentes?*

Inicialmente, Jiménez y Jiménez (s.f.) plantean que la noción de “economía emergente” surge a inicios de la década de los 80, en una coyuntura caracterizada por los buenos resultados de las bolsas asiáticas, así como de un interés internacional de mostrar oposición a los mercados “tradicionales” como los de Nueva York, Londres y Frankfurt. Señala igualmente que, para comprender esta noción, es menester identificar el mercado, el cual corresponde a una delimitación espacial, en el que están presentes una serie o conjunto de dispositivos que posibilitan una interrelación entre compradores y vendedores.

Bajo esta concepción, se proponen estos autores definir el concepto de mercado emergente como *“una zona amplia de relaciones económicas considerando los mercados de similares características que pertenezcan a una misma área geográfica”* (Jiménez y Jiménez, s. f., p. 2). Esta definición plantea entonces que los mercados emergentes se deben considerar en virtud de su ubicación geográfica y estratégica, esto es, señalarlos, por ejemplo, como mercados emergentes latinoamericanos o asiáticos.

Desde otra perspectiva, Navarrete (2013) trae un primer aporte al precisar que la economía mundial se enmarca en tres tipos de países y, por ende, de economías; avanzados, emergentes y en desarrollo. Así mismo, plantea que al ser un concepto que no ha sido aceptado ampliamente por economistas y en las propias relaciones internacionales, se podría hablar de una noción elusiva. No obstante, plantea que las economías emergentes corresponden a aquellos países que no son avanzados, pero tampoco están en vías de desarrollo, es decir que no los identifica desde un punto de vista geográfico, sino más enmarcado en el aspecto económico.

Al respecto Turzi (2011), muestra la dinámica positiva que llevan las economías emergentes, frente a los países desarrollados, tal como se muestra en la siguiente figura:

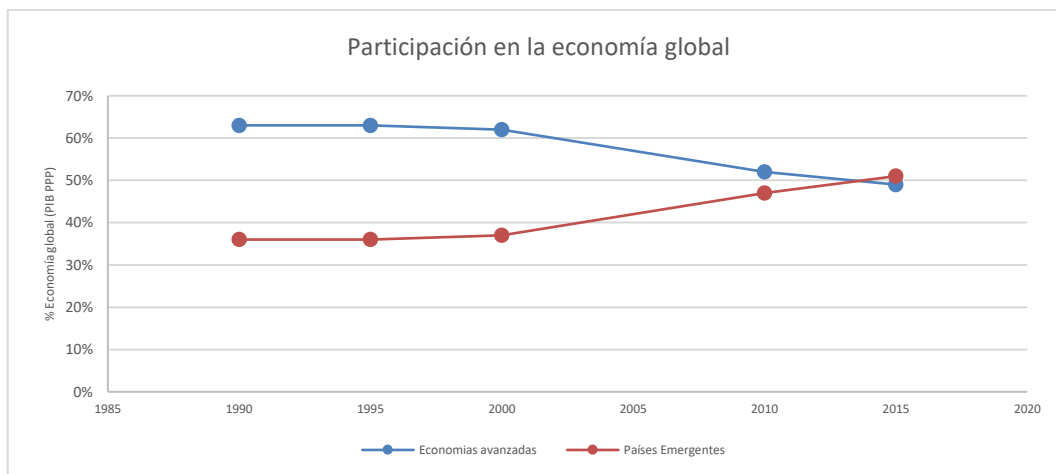


Figura 1. Comparativo de la participación mundial entre economías avanzadas y países emergentes.

Fuente: Turzi, 2011, p. 90.

Déniz (2014) señala que las economías emergentes se encuentran identificadas no sólo por rasgos económicos, sino también por elementos sociales y políticos, en el que prevalecen aspectos heterogéneos propios de un mundo multipolar, dejando con ello al margen también el tema geográfico. Señala que estas economías se identifican como BRICS, que son las iniciales de los principales países emergentes (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). No obstante, pese a las diferencias que, en un primer momento se pueden identificar, subraya que su vinculación obedece principalmente a que tienen intereses compartidos.

En ese mismo sentido se pronuncia Castillo (2014) quien recuerda que la consolidación del BRICS como economías emergentes se dio en 2009 cuando desarrollaron su primera cumbre oficial a nivel mundial, generando con ello una alianza económico-política que le ha permitido incidir en decisiones de gran nivel y envergadura en el mundo globalizado, puesto que ha permitido una reconfiguración de las relaciones internacionales. Los resultados de dicha alianza se encuentran, por ejemplo, en la creación del Banco de los BRICS, creación de mecanismos de cooperación, pero sin que se pueda generar confrontación con los países desarrollados y las posibilidades de generación de un modelo hegemónico emergente.

Independientemente de las definiciones ya mencionadas, Navarrete (2013) identificó cinco escenarios en donde han sido determinantes las economías emergentes: reactivación y reorientación de la economía a nivel mundial (comercio), impulso a reformas al sistema financiero mundial, la energía a genera un cambio a nivel internacional y, por último, a un enfrentamiento o tensión en relación con el calentamiento global, sobre todo en materia ambiental.

Finalmente, para Turzi (2011) la relevancia de las economías emergentes estaría dada por el hecho de que han posibilitado una reconfiguración del poder mundial, sobre todo en materia económica, aun cuando el mismo no alcanza a generar o ser un verdadero desafío a la

configuración actual del sistema internacional, es decir, que no logra ser fundamental para cambiar el modelo actual, esto es, en suma, que los países avanzados, junto con los organismos multilaterales de la economía (FMI, BM) son los que están determinando la orientación global en materia económica, política y social.

4. ¿Por qué son importantes las Pymes en las economías emergentes?

De acuerdo con el crecimiento en PIB, reportado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), en las economías consideradas como emergentes en Latinoamérica, podemos evidenciar que las PYME, representan una porción muy significativa en la evolución económica de estos países, siendo el motor del crecimiento per cápita.

En la siguiente tabla podemos observar el aumento en términos porcentuales del PIB anual para nuestra región.

	2003-2008	2010-2016
América Latina y el Caribe	3,9	2,8
Centroamérica, México y República Dominicana	3,6	3,4
América del Sur	4,2	2,3

Tabla 2. Tasas de crecimiento anual del PIB tendencial, 2003-2008 y 2010-2016 (En porcentajes).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017, p. 136.

Al analizar, por ejemplo, economías como la chilena o la colombiana, podemos visualizar que las pymes representan una participación muy importante del PIB anual de las naciones. De igual forma si se analizan economías que representan un crecimiento menor en su PIB, se puede ver que también representan un porcentaje relevante de la economía.

Las políticas gubernamentales que se vienen desarrollando por los estados latinoamericanos, enfocados en el apoyo al emprendimiento y la creación de nuevas industrias, han permitido el posicionamiento de este sector dentro de sus economías. Como ejemplo, podemos analizar el caso de Chile, el cual, a través de diferentes programas, que realizan un acompañamiento constante a los nuevos emprendedores del país, aporta significativamente a la capacitación para el desarrollo de las Pymes. Esto apoyado en la asignación del presupuesto nacional destinado anualmente al emprendimiento, que se ve reflejado en el 0,13% del presupuesto Nacional de Chile a la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor tamaño, y que corresponde al

16,9% del presupuesto del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, según los datos de la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile descritos en la Tabla 3.

Nombre Capítulo	Monto en miles de pesos	% de la partida
Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño	\$ 22.266.075	16,9%
Servicio Nacional del Consumidor	\$ 11.405.056	0,862%
Subsecretaría de Pesca y Acuicultura	\$ 41.412.982	3,13%
Servicio Nacional de Pesca y Acuicultura	\$ 38.290.370	2,90%
Corporación de Fomento de la Producción	\$ 978.673.711	74,0%
Instituto Nacional de Estadísticas	\$ 42.184.681	3,19%
Fiscalía Nacional Económica	\$ 6.981.152	0,528%
Servicio Nacional de Turismo	\$ 29.278.301	2,22%
Servicio de Cooperación Técnica	\$ 53.708.581	4,06%
Comité Innova Chile	\$ 44.758.093	3,39%
Agencia de Promoción de la Inversión Extranjera	\$ 4.915.078	0,372%

Tabla 3. Detalle de la distribución de la partida del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile 2018.

Fuente: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2018, <https://www.bcn.cl/presupuesto/periodo/2018/partida/07>

En la figura 2, se visualiza como se ha venido desarrollando el presupuesto asignado por el gobierno chileno a la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño desde el año 2012.

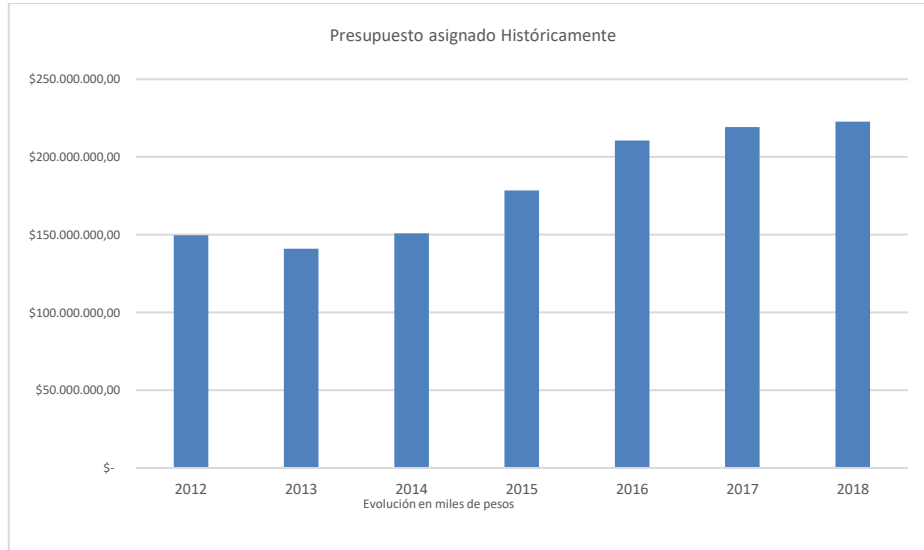


Figura 2. Presupuesto asignado Históricamente Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño Chile desde el año 2012.

Fuente: Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2018, <https://www.bcn.cl/presupuesto/periodo/2018/partida/07>

DECRETO 2236 DE Página 269 de 325

Continuación del Anexo del Decreto "Por el cual se liquida el Presupuesto General de la Nación para la vigencia fiscal de 2018, se detallan las apropiaciones y se clasifican y definen los gastos".

ANEXO - PRESUPUESTO GENERAL DE LA NACION - 2018

CTA PROG	SUBC SUBP	OBIG PROY	ORD SPRY	REC	CONCEPTO	APORTE NACIONAL	RECURSOS PROPIOS	TOTAL
3502					PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS	100.505.700,000		100.505.700,000
3502	0200				INTERSUBSECTORIAL INDUSTRIA Y COMERCIO	100.505.700,000		100.505.700,000
3502	0200	1			APOYO A PROYECTOS DEL FONDO DE MODERNIZACION E INNOVACION PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN COLOMBIA	5.000.000,000		5.000.000,000

Figura 3. Apoyo a proyectos del fondo de modernización e innovación para las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia

Fuente: Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Decreto 2236 de 27 de diciembre de 2017, p. 269.

Ahora, si analizamos el caso colombiano, encontramos el apoyo a los proyectos del Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en Colombia que pertenece a la Superintendencia de Sociedades que es de \$5.000.000.000 y que corresponde al 2,25% del presupuesto Nacional del 2018, según los datos incluidos en el Decreto 2236 de 27 de diciembre de 2017 del Ministerio de Hacienda y crédito público: Presupuesto Nacional 2018.

Aun así, es evidente que el apoyo financiero por parte de los gobiernos en estas economías emergentes sigue siendo poco significativo en relación con el aporte que realizan las PYME al crecimiento económico.

Es muy importante que los gobiernos de las economías emergentes en Latinoamérica mantengan el apoyo al emprendimiento, como pilar de la economía, asegurando mantener y en lo posible incrementar, la asignación de presupuesto a estos sectores y desarrollando programas de formación a los nuevos empresarios y así procurar por el éxito de estas ideas de emprendimiento.

5. Factores de emprendimiento de las economías emergentes

De acuerdo con el análisis que realiza la CEPAL, América Latina está experimentando una recuperación atenuada tras un descenso prolongado de la actividad económica. Luego de la contracción de dos años, la actividad económica alcanzó su punto más bajo en 2016 y se estima que se expandió en 2017 y prosiga con su recuperación hasta 2018 (CEPAL 2018).

Esta recuperación que se visualiza como perspectiva positiva en Latinoamérica y en las demás economías emergentes del mundo, son uno de los factores principales que impulsan mantener en los gobiernos las políticas de emprendimiento que permiten a las Pymes existentes, mantener su nivel de crecimiento. De igual forma abre las puertas, para que nuevos emprendedores cuenten con herramientas y apoyo gubernamental para poner en marcha ideas de emprendimiento que permitan un movimiento constante en la economía de las naciones.

Otro aspecto a tener en cuenta en el análisis de los factores de emprendimiento en las economías emergentes es como predominan las innovaciones a nivel de proceso, mientras que las actividades de I+D son escasamente significativas (CEPAL 2018).

En la tabla a continuación se visualiza la posición de los países latinoamericanos respecto al ranking mundial en competitividad e innovación.

Países/lugar en	Ranking Global de Competitividad		Innovación en Ranking de Competitividad	Índice Mundial de Innovación	
	Mundo	Región		Mundo	Región

Chile	33	1	54	2	46	1
Panamá	42	2	49	1	63	4
México	51	3	60	3	58	3
Costa Rica	54	4	61	4	53	2
Colombia	61	5	77	10	65	5
Perú	67	6	92	11	70	8
Uruguay	73	7	70	8	67	6
Jamaica	75	8	74	9	84	11
Guatemala	78	9	65	6	98	15
Brasil	81	10	63	5	69	7
Honduras	88	11	93	12	104	17
Ecuador	91	12	110	15	92	14
República Dominicana	92	13	97	14	79	10
Trinidad y Tobago	94	14	95	13	91	13
Nicaragua	103	15	s/i	s/i	s/i	s/i
Argentina	104	16	69	7	76	9
El Salvador	105	17	118	17	103	16
Paraguay	117	18	120	18	85	12
Bolivia (Estado Plurinacional de)	121	19	125	19	106	18
Venezuela (República Bolivariana de)	130	20	117	16	s/i	s/i

Tabla 4. Lugares en los rankings internacionales de competitividad e innovación.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2018, p. 14.

Tomando esta misma referencia destacamos... “También hay evidencias de una relación positiva entre el desempeño exportador y la actividad de innovación. El estudio de Milesi y Aggio de 2008, que analiza 200 empresas de Argentina, Chile, Colombia y Costa Rica, comprueba que el gasto en actividades de innovación es significativamente mayor entre las empresas exportadoras exitosas. Éstas realizan mayores esfuerzos en todas las categorías: (i) desarrollo y adaptación de tecnología; (ii) adquisición de tecnología incorporada (bienes de capital, hardware y software) y (iii) adquisición de tecnología desincorporada (transferencia, capacitación y consultoría).” (CEPAL 2017 p. 21 y 22).

De igual forma, se ha establecido que las pymes que han recibido un apoyo gubernamental en temas de innovación han podido obtener un posicionamiento en exportaciones. Tal como se presenta en la figura 4, que describe relación existente entre el financiamiento de las pymes, la innovación y las exportaciones.

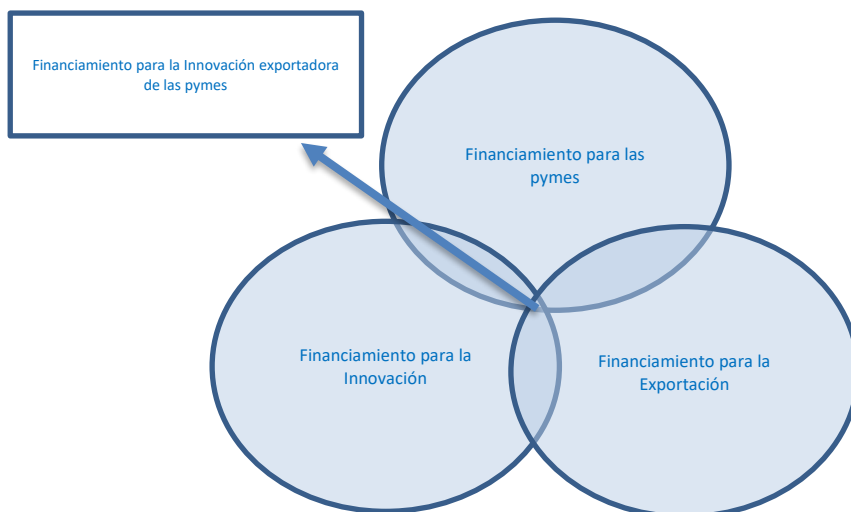


Figura 4. La intersección entre el financiamiento para las pymes, la innovación y la exportación.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017, p. 9.

La globalización, vista como una tendencia esperada y ya materializada, ha logrado que cualquier sector de la economía tenga fácil acceso a las negociaciones internacionales. Esto no ha sido indiferente al emprendimiento en las economías emergentes, las cuales han encontrado en la globalización y en la tecnología, los medios adecuados para implementar cada vez con mayor velocidad ideas de emprendimiento y dinamizando la economía.

6. La importancia de las PYME en el crecimiento de la economía chilena.

Para entender qué papel juegan las PYME dentro de la dinámica de la economía chilena, debemos entender primero cómo funcionan las mismas en este territorio, teniendo en cuenta las diversas concepciones que se tienen de este tipo de empresas en los diferentes países y que se han reiterado en reiteradas oportunidades a lo largo del presente escrito.

De esta manera, debemos decir que en Chile las pequeñas y medianas empresas se clasifican en primer lugar de acuerdo al número de ventas anuales en Unidad de Fomento¹ y en segundo lugar de acuerdo al número de trabajadores, veamos:

¹ La Unidad de Fomento (UF) es una unidad de cuenta reajutable de acuerdo con la inflación, usada en Chile. Fue creada en 1967, siendo su principal y original uso en los préstamos hipotecarios, ya que era una forma de revalorizarlos de acuerdo con las variaciones de la inflación.

Figura 5. Las PYMES en Chile

Categoría de empresa	Ingreso por ventas anuales (UF)	No. de trabajadores
Grande	100.001 +	200 +
Mediana	25.001 - 100.000	50 - 199
Pequeña	2.401 - 25.000	10 - 49
Micro	0 - 2.400	1 - 9

En la figura anterior se puede inferir que para que una empresa sea considerada como una PYME, el rango de ventas anuales se debe encontrar entre 2.401 UF a 100.000 UF, o en su defecto, debe tener entre 10 y 199 trabajadores vinculados mediante contrato laboral.

Tal y como sucede en el resto de países que cuentan con economías emergentes o en proceso de desarrollo, en Chile muchas personas con ideas emprendedoras pretenden ingresar al tan competitivo pero cerrado mercado nacional, con ideas de negocio que eventualmente pueden llegar a constituirse como PYME.

No obstante, la situación que se presenta en Chile conserva la misma tendencia que se ha venido desarrollando a lo largo de este escrito, en relación con los obstáculos de diversa índole que se presentan a la hora de constituir una PYME.

En primer lugar, se evidencia que la mayoría de las PYME chilenas que logran ingresar al mercado interno, no lo están haciendo con ideas innovadoras que les permitan mantenerse y sostenerse dentro del sistema. Las cifras indican que, en promedio, solo el 25% de las PYME innovan, cifra que resulta realmente preocupante si se piensa que lo que realmente se pretende es competir con las grandes empresas y multinacionales.

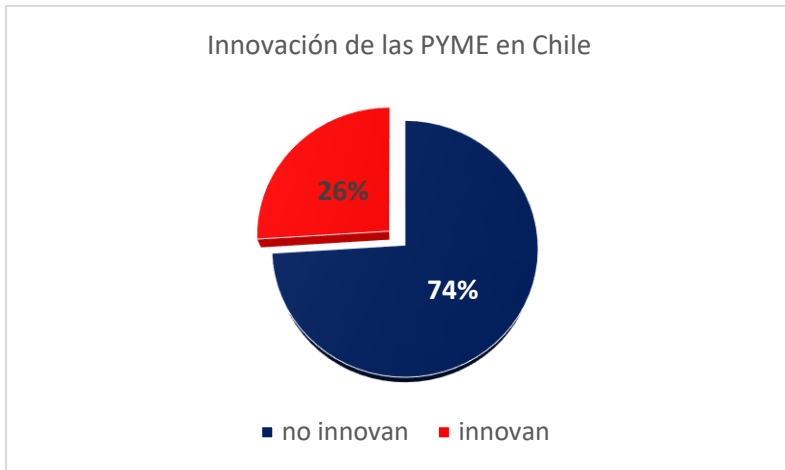


Figura 6. Innovación de las PYME en Chile
Elaboración propia (2018)

Sin embargo, lo anterior encuentra fundamentación en el hecho de que las ideas emprendedoras encuentran poco apoyo por parte del sector público y de las universidades y centros de investigación y desarrollo, que les provean un entorno de acceso al conocimiento, que les permita ser más dinámicos en el escenario industrial a través de ideas innovadoras dotadas de conocimiento y tecnología. En ese orden de ideas, se establece que la mayoría de los empleados de las PYME carece de la formación y la capacitación adecuada que les permita desempeñar mejor sus funciones y en ese sentido aportar al crecimiento y desarrollo de la empresa en términos de productividad, eficiencia y eficacia.

Figura 7. Proporción de trabajadores capacitados y no capacitados por tamaño de empresa en Chile

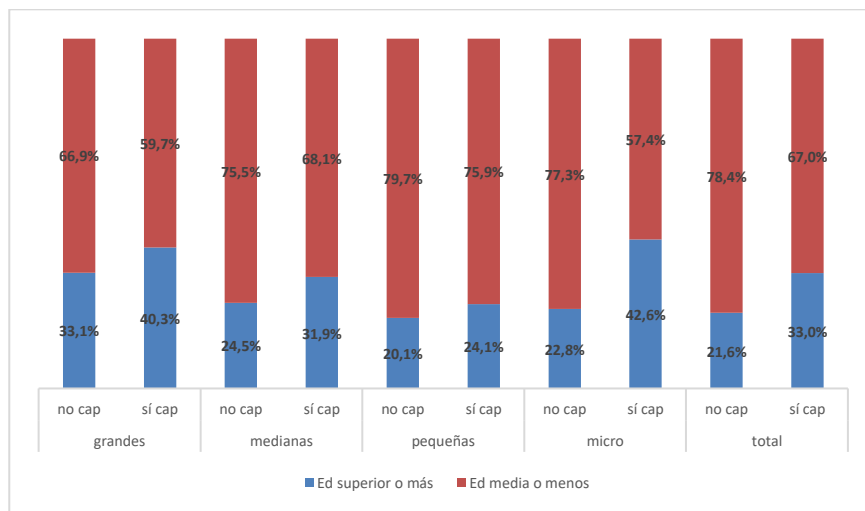
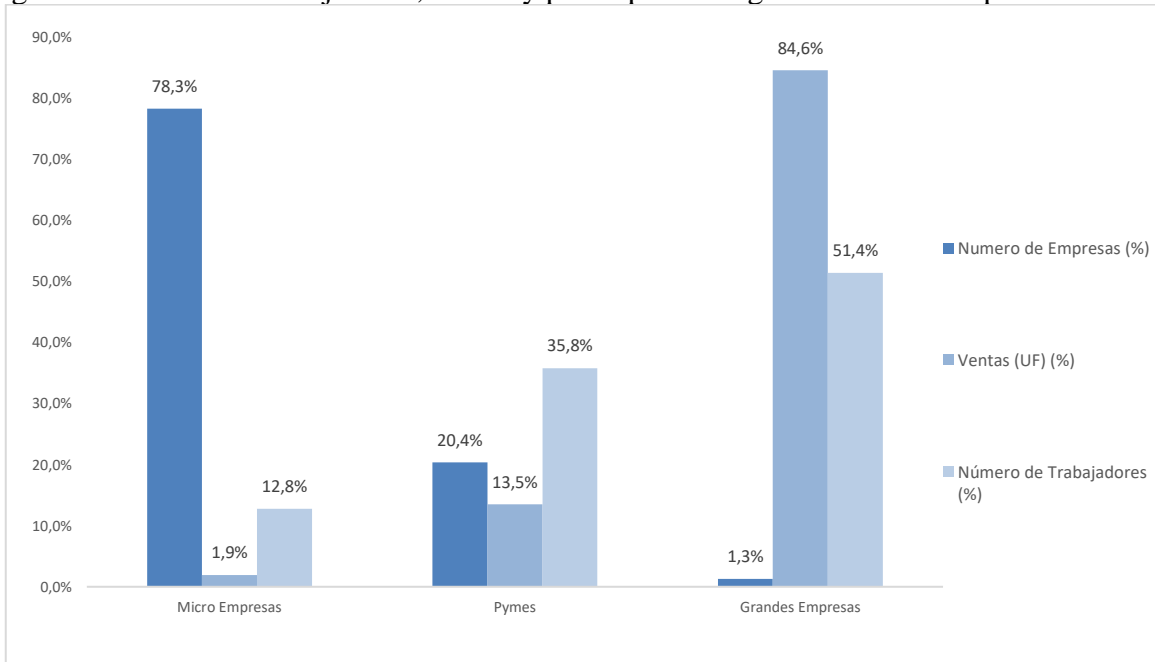


Figura 7. Proporción de trabajadores capacitados y no capacitados por tamaño de empresa en Chile

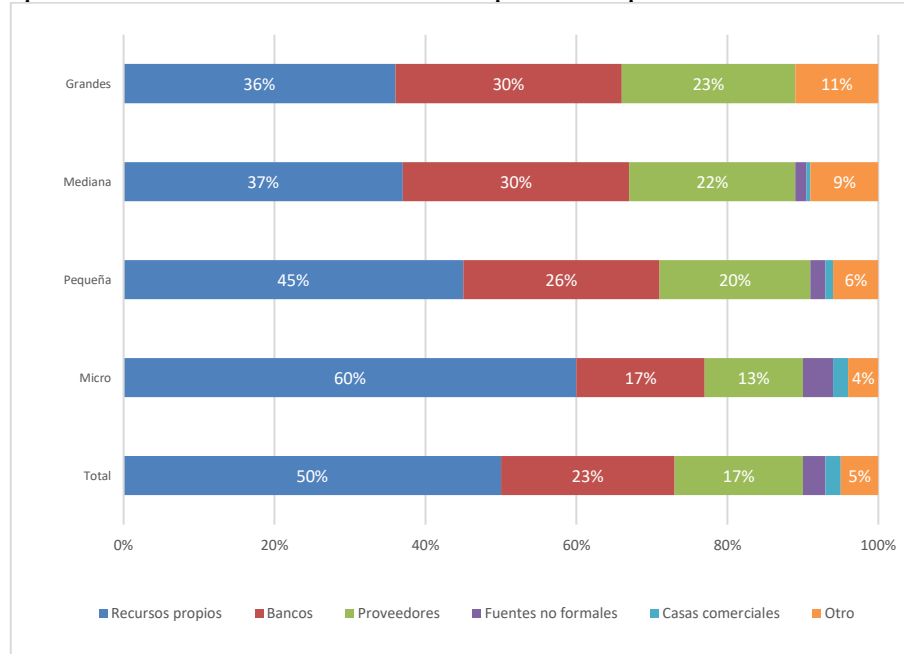
Por otro lado, observamos que la experiencia en Chile nos muestra que el emprendimiento de PYME, resulta ser más bajo en relación con otros tipos de empresa que siguen manteniendo el liderazgo en el mercado, sobre todo las grandes empresas, ya que las pequeñas se mantienen en su mayoría en la informalidad. Así se logra establecer de acuerdo a la información sustraída de la siguiente gráfica:

Figura 8. Número de trabajadores, ventas y participación según tamaño de empresa en Chile.



Aunado a todo lo anterior, se puede establecer que a la hora de que los emprendedores desean acceder a créditos y medios de financiación que impulsen sus proyectos, también se encuentran sendos obstáculos, como quiera que las entidades financieras analizan no solo el perfil crediticio de la persona natural o jurídica que quiere acceder al crédito, sino la rentabilidad que el proyecto pueda llegar a generar, y como es entendible, un proyecto nuevo sólo puede dilucidar una serie de expectativas en relación con el factor financiero, que solo se pueden materializar en la práctica. Como consecuencia de lo anterior, la mayoría de los casos, estos proyectos deben financiarse con los recursos propios de sus precursores, como se muestra a continuación:

Figura 9. Tipos de fuentes financieras utilizadas por las empresas en Chile.



Finalmente, hablando de los trámites requeridos para la formalización de una PYME en Chile, encontramos que se hacen necesarios más de 10 trámites ejecutables a lo largo de más o menos 28 días hábiles, y que en dinero representan para el emprendedor más de 1.150 dólares. Esto explica la razón de ser de que las PYME en muchas ocasiones elijan la informalidad y no ingresen a competir al mercado.

De todo lo anterior se colige que si bien con el paso de los años se han optimizado las condiciones para entrar al mundo empresarial a través de verdaderos proyectos emprendedores como lo son las PYME, existen una serie de problemas que crean una enorme desigualdad de escenarios respecto a las empresas de mayor tamaño, haciéndolas menos productivas. En ese sentido, se requiere mayor intervención del gobierno chileno, de las instituciones, de las entidades administrativas, de las instituciones académicas y demás grupos de interés, para que de manera conjunta incentiven el emprendimiento y lo lleven a un punto sostenible y competitivo dentro del mercado nacional, para que la economía chilena siga siendo una de las líderes de la región.

CONCLUSIÓN

Como conclusión del presente análisis, es importante destacar que las Pymes, son parte muy importante de las economías actuales en los mercados emergentes, especialmente si hacemos análisis de nuestra región, en donde el crecimiento económico, ha sido impulsado por el emprendimiento.

Las políticas gubernamentales que se vienen desarrollando en las economías emergentes del mundo, son un factor clave para asegurar que programas de apoyo al emprendimiento, generen los mecanismos adecuados de formación y seguimiento a las pequeñas y medianas empresas, y de esta forma mantengan el impulso al crecimiento económico.

Por otro lado, es importante resaltar como la flexibilidad de las Pymes, previamente destacada, se convierten en el punto clave para que estas se puedan desarrollar en diversos ámbitos económicos, políticos y sociales; y logren obtener su posicionamiento en la economía.

Economías emergentes como la colombiana y la chilena, deben propender por generar nuevas estrategias que permitan a los emprendedores contar con los recursos para crear nuevas empresas y así aportar de manera significativa al dinamismo económico de nuestro país.

Referencias Bibliográficas

- Jijena. R. (2015). TIC, Co-Innovación y Productividad de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile: Evidencia empírica y comparación internacional de resultados. (Tesis para Optar el Grado de Doctor en Sociedad de la Información y el Conocimiento) Recuperado en UOC Interdisciplinary Institute.
- Ibarra. Alejandro., González L. y Demuner María. (abril de 2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. Revista Estudios Fronterizos, [Fecha de consulta: 26 de junio de 2018] Recuperado <<http://ref.uabc.mx/ojs/index.php/ref/article/view/572/0>>
- Gómez, M. (2016). NIIF y MIPYMES: retos de la contabilidad para el contexto y la productividad. Bogotá: Cuad. admon.ser.organ. . [Fecha de consulta: 27 de mayo de 2018] Recuperado <http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/view/18685>
- Jiménez, J., y Jiménez, F. (s. f). Una introducción a los mercados emergentes. Universidad de Sevilla. [Fecha de consulta: 28 de mayo de 2018] Recuperado <<https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/24864/Introduccion%20a%20los%20mercados%20emergentes.pdf?sequence=1>>
- Castillo, M. (2014). El nuevo orden internacional a partir de los brics. (Tesis para optar grado académico y título de Licenciada en Relaciones Internacionales) Recuperado Universidad Rafael Landívar Facultad de Ciencias Políticas y Sociales Campus de Quetzaltenango.
- Turzi, M. (2011). ¿Qué importancia tiene el BRIC?. *Estudios Internacionales*, 43(168), p. 87-111. doi:10.5354/0719-3769.2011.14339.
- Navarrete, J. (2013). Las Economías Emergentes en los Flat Teens. México: Friedrich Ebert Stiftung. [Fecha de consulta: 28 de mayo de 2018] Recuperado <<http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10216.pdf>>
- Déniz, J. (2014). América Latina y los países emergentes en un contexto de crisis. Cepal. [en línea]: [Fecha de consulta: 29 de mayo de 2018] Recuperado <https://probdes.iiec.unam.mx/coleccion_de_libros/pdf/entre_la_profunda/10_Deniz.pdf>
- Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE. (2018). Financiamiento de PYMES y emprendedores 2018: un marcador de la OCDE. [en línea]: [Fecha de consulta: 29 de mayo de 2018] Recuperado <[file:///C:/ https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf](file:///C:/https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf)>
- Solimano, A., Pollack, M., Wainer U. y Wurgaft, J. (2016). Micro Empresas, Pymes y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional. CIGLOB Centro Internacional de

Globalización y Desarrollo [en línea]: [Fecha de consulta: 23 de mayo de 2018] Recuperado en: <<http://www.ciglob.org/wp-content/uploads/2016/09/WP03-Solimano-Pollack-Wainer-Wurgaft-Micro-Empresas-PyMEs-y-Desarrollo-Econ.pdf>>

- Cancino, C., Coronado, F, y Farias, A., (2012). Antecedentes y resultados de emprendimientos dinámicos en Chile: cinco casos de éxito. INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales [en línea] 2012, 22 (Enero-Marzo) : [Fecha de consulta: 23 de mayo de 2018] Recuperado en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81824123003>> ISSN 0121-5051
- García-Cabrera, Antonia Mercedes, García-Soto, María Gracia, & Días-Furtado, Jeremías. (2015). Emprender en Economías Emergentes: el Entorno Institucional y su Desarrollo. *Innovar*, 25(57), 133-156. Recuperado en 30 de mayo de 2018, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512015000300010&lng=es&tlng=es.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018). Perspectivas económicas de América Latina 2018: Repensando las Instituciones para el Desarrollo. [en línea]: [Fecha de consulta: 29 de mayo de 2018] Recuperado en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43513-perspectivas-economicas-america-latina-2018-repensando-instituciones-desarrollo>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2017). Estudio Económico de América Latina y el Caribe: la dinámica del ciclo económico actual y los desafíos de política para dinamizar la inversión y el crecimiento. [en línea]: [Fecha de consulta: 30 de mayo de 2018] Recuperado en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42001-estudio-economico-america-latina-caribe-2017-la-dinamica-ciclo-economico-actual>
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2018). Presupuesto de la Nación. [en línea]: [Fecha de consulta: 1 de junio de 2018] Recuperado en: <https://www.bcn.cl/presupuesto/periodo/2018>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público (2018). Decreto 2236 de 27 de diciembre de 2017. [en línea]: [Fecha de consulta: 1 de junio de 2018] Recuperado en: http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/faces/Home?_adf.ctrl-state=1512dw2olx_4&_afLoop=287909566514163#!
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2017). La innovación exportadora en las pequeñas y medianas empresas: Programas de apoyo y financiamiento en América Latina. [en línea]: [Fecha de consulta: 03 de junio de 2018] Recuperado en: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43194-la-innovacion-exportadora-pequenas-medianas-empresas-programas-apoyo>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018). Promoción de la innovación exportadora: Instrumentos de apoyo a las pymes. [en línea]: [Fecha de consulta: 03 de junio de 2018] Recuperado en:
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/43363-promocion-la-innovacion-exportadora-instrumentos-apoyo-pymes>
- Ortiz, J. (2014) Estudio exploratorio sobre el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en Pymes de la región de Valparaíso al año 2014. (Memoria para optar al grado de Licenciado en las ciencias en la Administración de Empresas y al título de Ingeniero Comercial). Recuperado de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Escuela de Ingeniería Comercial.
- Albuquerque, M. (2015). Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina: experiencias, avances y desafíos. Linda Deelen. (Ed.), Políticas para la formación de las micro y pequeñas empresas en Chile. (pp. 121-134). Chile: Forlac.