

Consuelo García de la Torre - Luis Portales - Gustavo A. Yepes-López
COMPILADORES

Sostenibilidad en las pymes de América Latina y el Caribe



Universidad
Externado
de Colombia

135
Años

Consuelo García de la Torre
Luis Portales
Gustavo A. Yepes-López
Compiladores

Sostenibilidad en las pymes de América Latina y el Caribe

Universidad Externado de Colombia

Sostenibilidad en las pymes de América Latina y el Caribe / Osmar Arandia [y otros] ; Consuelo García de la Torre, Luis Portales, Gustavo A. Yepes-López (Compiladores). -- Bogotá : Universidad Externado de Colombia. 2021.

370 páginas : ilustraciones, mapas, gráficas ; 21 cm.

Incluye referencias bibliográficas al final de cada capítulo.

ISBN: 9789587906561

1. Administración de microempresas -- América Latina 2. Gestión empresarial -- América Latina 3. Microempresas -- Finanzas 4. Crecimiento sostenible -- Córdoba (Argentina) 5. Crecimiento sostenible -- Bogotá (Colombia) I. García de la Torre, Consuelo, compiladora II. Portales Derbez, Luis, compilador III. Yépes López, Gustavo Adolfo, compilador II. Universidad Externado de Colombia III. Título

658.022

SCDD 21

Catalogación en la fuente -- Universidad Externado de Colombia. Biblioteca.
septiembre de 2021

ISBN 978-958-790-656-1

© 2021, UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
Calle 12 n.º 1-17 este, Bogotá
Teléfono (57-1) 342 0288
publicaciones@uexternado.edu.co
www.uexternado.edu.co

Primera edición: septiembre de 2021

Diseño de cubierta: Departamento de Publicaciones
Corrección de estilo: María José Díaz Granados M.
Composición: Precolombi EU, David Reyes
Impresión: Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A.S. - Xpress Kimpres
Tiraje de 1 a 1.000 ejemplares

Impreso en Colombia
Printed in Colombia

Prohibida la reproducción o cita impresa o electrónica total o parcial de esta obra, sin autorización expresa y por escrito del Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia. Las opiniones expresadas en esta obra son responsabilidad de los autores.

CAPÍTULO 5. MODELO PENTADIMENSIONAL DE SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL: UN MODELO PARA LA PYME EN CHILE

HERNÁN ROMÁN*
MARUZZELLA ROSSI**
ROBERTO CARVAJAL***
JUAN A. CORREA****

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo analiza la dinámica que presentaron las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Chile durante el periodo 2005-2014 y, además, muestra la evaluación de las empresas analizadas a través del Modelo Pentadimensional de Sostenibilidad Empresarial (MOPSE), para valorar algunas de las tendencias del universo empresarial chileno. De la misma manera, se describe la estructura empresarial

* Profesor investigador, Facultad de Economía y Negocios, Universidad Andrés Bello, Chile. hernan.roman@unab.cl

** Vicedecana, Facultad de Economía y Negocios, Universidad Andrés Bello, Chile. mrossi@unab.cl

*** Secretario Académico General, Facultad de Economía y Negocios, Universidad Andrés Bello, Chile. rcarvajal@unab.cl

**** Director de Investigación, Facultad de Economía y Negocios, Universidad Andrés Bello, Chile. juan.correa@unab.cl

tanto a nivel de localización geográfica como de tipo de industria, destacando la capacidad de sobrevivencia de las firmas y analizando diversos factores que podrían influir en ella. El hecho de que exista una fuerte dinámica con un intenso proceso de creación y destrucción de empresas se relaciona con mayores niveles de crecimiento económico a través de aumentos de la productividad agregada, como muestran Bartelsman *et al.* (2005).

El periodo en cuestión se caracteriza, en términos generales, por bajas tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB) y estabilidad política con gobiernos de centro-izquierda y centro-derecha, pero con una continuidad en relación con las políticas de fomento existentes.

Las pymes han cobrado un creciente interés entre los investigadores y entre los argumentos que han sido discutidos, el principal se refiere al hecho de que las pymes son una importante fuente de creación de puestos de trabajo, situación que cobra aún mayor relevancia a la hora de pensar en políticas económicas que apoyen al sector. Otro argumento es la alta flexibilidad que presentan las empresas pequeñas para acomodarse a los distintos escenarios, lo que les significa una gran ventaja frente a empresas de mayor capacidad instalada. Asimismo, debido a que muchas de ellas son empresas innovadoras, esta dinámica repercute en forma importante sobre los niveles de productividad de las industrias.

Cabral (1993) explica la relación negativa entre el tamaño de la empresa y su tasa de crecimiento a través de la existencia de costos hundidos, lo que, sumado a la incertidumbre propia del emprendimiento, hace que los entrantes inviertan de manera gradual y sólo cuando son exitosos se expandan rápidamente. Cabral y Mata (2003), por su parte, muestran que el hecho de existir restricciones financieras puede forzar a las empresas a empezar de un

tamaño pequeño para luego expandirse cuando ya se han establecido en el mercado.

En los años noventa, Chile estrechó distancia con economías desarrolladas como, por ejemplo, Estados Unidos, Europa y Asia, así como también con economías vecinas, mediante la firma de distintos acuerdos comerciales, con lo cual logró un mayor intercambio tanto de bienes y servicios como de nuevas tecnologías, lo que ha generado un terreno fértil, aunque competitivo, para la proliferación de nuevas empresas. Lo anterior es una consecuencia más de la liberalización del mercado externo chileno comenzada en los años setenta, específicamente con la llegada del gobierno militar a finales de 1973.

Esta experiencia aperturista fue pionera en América Latina y es un caso digno de atención debido a la correlación positiva que ha tenido sobre el crecimiento y la modernización de la economía chilena. El resto de las economías latinoamericanas han iniciado procesos de apertura en años posteriores, muchos de ellos incluso en los años noventa. La principal ventaja fue que se abandonó en forma temprana el exagerado proteccionismo que estaba concentrado en sectores de clara estructura oligopólica y que generaban más rentas que capacidades competitivas o progreso tecnológico endógeno. Una de las características destacables es que fue un proceso extremadamente rápido en un comienzo y luego guiado por la misma línea por cerca de 16 años, lo que lo convierte en un proceso sumamente estable. Sin embargo, el costo social no fue despreciable, el cual se refleja principalmente en el debilitamiento del poder de negociación salarial de los trabajadores y en una alta tasa de desempleo. Por otro lado, los costos debidos a rezagos en la aplicación de políticas fueron menores debido a que no existieron negociaciones con sectores opositores al Gobierno, ni con el sector laboral ya que la

dictadura militar ahogó toda posibilidad de oposición efectiva. La política comercial base fue complementada con un conjunto vasto de reformas: un nuevo tratamiento a la inversión extranjera, liberalización y apertura financiera, cambios en el comportamiento del mercado laboral, cambios en el sistema tributario y privatizaciones.

A partir de 1990, la conducción política del país da un vuelco, al dar por terminado el gobierno militar. La agenda social, como parte del nuevo enfoque democrático, toma prioridad sin por esto dejar de lado los objetivos económicos como, por ejemplo, la meta de inflación, el crecimiento económico, la competitividad, entre otros. De hecho, se realizó una nueva baja arancelaria de un 15 a un 11 % parejo, lo que consolidó la liberalización del comercio que sobrevivió la crisis de 1982-1983 y la transición a la democracia de 1988-1990. A partir de entonces, el énfasis quedó puesto en los acuerdos preferenciales de comercio.

En los años noventa y 2000, el gobierno retoma algunas labores de apoyo al sector privado, como el cofinanciamiento de programas de asistencia técnica a las empresas, consultorías, promoción de exportaciones, cursos de capacitación y se crean y fortalecen una serie de instrumentos, los cuales se enfocan principalmente al sector de las pymes, argumentando su importancia relativa en su alta concentración de empleo. El objetivo de esta política fue fortalecer a la empresa chilena para que alcanzara nuevos mercados, a nivel nacional e internacional, mejorando su desempeño y actualizando su tecnología para así evolucionar hacia una mayor eficiencia y productividad.

En los últimos diez años, el enfoque ha cambiado y los programas de fomento se han centrado en mejorar una característica común de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes): las restricciones al financiamiento de sus inversiones y capital de trabajo, lo cual condiciona

y limita su desarrollo. Estas firmas tienen una capacidad limitada para acceder a un crédito debido a la falta de garantías/colaterales, inexistente o limitado historial crediticio y falta de conocimiento para producir información financiera adecuada respecto a la empresa, junto con escasas habilidades para conseguir financiamiento externo.

En las últimas tres décadas, diversas instituciones nacionales e internacionales, tanto públicas como privadas, han implementado medidas de apoyo a las mipymes. Para cualquier empresa, el ya mencionado problema de financiamiento es determinante sobre sus resultados futuros. Al considerar lo anterior, y que las restricciones al financiamiento son reportadas como el principal obstáculo que enfrentan las mipymes (IEG, 2015) en el mundo cabe preguntarse, respecto a la generación de políticas de fomento, cuáles son las razones que producen este resultado. Las condiciones más relevantes que la literatura ha detectado son: i) la ausencia de un historial de crédito, ii) la poca antigüedad de las firmas, iii) la falta de garantías, iv) las altas provisiones que exige el marco regulatorio.

La literatura considera que el diagnóstico realizado sobre las restricciones al financiamiento, impactando desde la probabilidad de conformación de la MIPYME hasta sus oportunidades de crecimiento, se atribuye en buena parte a las asimetrías de información existentes en el mercado del crédito (Bruhm *et al.*, 2013).

Dichas imperfecciones, desde una óptica de selección adversa y sumada a los problemas de agencia sobre el uso de los recursos prestados, tienen como resultado fenómenos contraproducentes sobre las mipymes, tales como racionamiento de crédito y mayores tasas de interés, lo que eleva el costo asociado al pago de intereses y establece criterios únicos e inflexibles en cuanto al otorgamiento de recursos. La mecánica anterior resulta en una transferencia

de excedentes, vía tasas de interés, donde las firmas de mal comportamiento obtienen un precio menor al que deberían pagar relativo al riesgo al tomar el crédito, y empresas con buen comportamiento crediticio que deciden no participar del mercado dado que su disposición a pagar está desfasada respecto a las tarifas establecidas por los bancos (Stiglitz y Weiss, 1981).

Un problema adicional vinculado a lo descrito consiste en que, dada la opacidad informativa, los bancos exigen a las mipymes sus escasos activos tangibles que tienen como respaldo, restricción que es aún más crítica cuando se trata de proyectos de innovación (vistos por los acreedores como más riesgosos), iniciativas que son las que proponen, en gran parte, este tipo de firmas (Brancati, 2015).

Otro aspecto relevante sobre los determinantes del acceso al crédito de las mipymes es la regulación e intervención del Estado en el entorno en el cual se desenvuelve dicho tipo de firmas. Cuando existen cambios regulatorios estos afectan a las empresas de menor tamaño principalmente mediante dos canales: i) de manera *indirecta* al generarse restricciones sobre la estructura de las instituciones financieras, tales como el cambio en las regulaciones de capital y mayor supervisión bancaria, lo que afecta la oferta de crédito que enfrentan las mipymes; ii) de forma *directa* mediante la modificación de impuestos explícitos a la operación de la firma, lo que afecta su ingreso disponible, e implícitos al crédito que toman del sistema financiero y a través de políticas proteccionistas que evitan la entrada de competidores externos por lo que, en consecuencia, obtienen condiciones de crédito más favorables de los acreedores locales (Bergel y Udell, 2006). También desde un enfoque global del entorno regulatorio, las normas establecidas en Basilea II y III han permitido recalzar los requerimientos de patrimonio ajustado por

riesgo respecto a los respaldos y garantías que poseen los deudores (BMZ, 2012).

De forma concreta, la acción del Estado se puede observar en su grado de asistencia financiera a las mipymes mediante acciones deliberadas y directas tales como programas de subsidio al crédito, beneficios tributarios y subvenciones, o indirectamente mediante esquemas de garantías de financiamiento empresarial, como una estrategia orientada al mercado, en pos de mejorar el desempeño y acceso financiero de estas empresas (Xiang y Worthington, 2013).

1. SITUACIÓN DE LA PYME EN CHILE

A continuación, procederemos a caracterizar a las empresas chilenas categorizándolas por su tamaño, localización geográfica, sector económico en que se desenvuelven, así como también conoceremos su tasa de creación y destrucción a fin de tener una medida de la dinámica empresarial presente en el país. El periodo analizado será de 10 años a partir de 2005.

TABLA 1. DISTRIBUCIÓN ANUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN CHILE ENTRE 2005 Y 2014

Tamaño	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2005	116.891	600.510	119.579	17.407	8.727	863.114
2006	121.230	608.910	125.307	18.310	9.454	883.211
2007	123.165	610.248	131.891	19.583	10.207	895.094
2008	123.555	615.385	137.119	20.673	10.505	907.237
2009	135.967	615.798	138.080	20.283	10.255	920.383
2010	136.180	618.949	149.545	22.220	11.219	938.113
2011	138.508	629.208	161.625	24.022	12.162	965.525

Tamaño	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2012	144.451	640.268	172.272	25.911	12.807	995.709
2013	148.876	650.314	180.836	27.070	13.395	1.020.491
2014	149.210	669.515	184.654	27.688	13.979	1.045.046

Fuente: Arellano y Jiménez (2016).

Como se observa en la tabla 1, el número de empresas existente en la economía chilena ha llegado a superar un millón de firmas en los últimos años a pesar de que cerca del 14 % de ellas se encuentran inactivas. De la misma manera, dos tercios de las firmas corresponden a microempresas y menos del 4 % a firmas medianas o grandes. Adicionalmente, podemos observar que las empresas medianas y grandes crecen más rápido que las micro y pequeñas. Sin embargo, podemos ver que la crisis *subprime* de 2009 tuvo un fuerte impacto experimentando una disminución del número de firmas en el caso de las medianas y grandes, y una fuerte disminución en el crecimiento del resto de los tamaños. Probablemente, el hecho de que las microempresas funcionen como una alternativa en periodos de alto desempleo hace que las micro y pequeñas empresas no hayan disminuido en número para la crisis *subprime*. En términos de distribución, estos últimos 10 años han generado una disminución de la proporción de empresas micro y un aumento en todas las categorías restantes de tamaño, lo que es concordante con una economía en vías de desarrollo.

TABLA 2. DISTRIBUCIÓN ANUAL (EN %) DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN CHILE ENTRE 2005 Y 2014

Tamaño	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2005	13,5	69,6	13,9	2,0	1,0	863.114
2006	13,7	68,9	14,2	2,1	1,1	883.211

Tamaño	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2007	13,8	68,2	14,7	2,2	1,1	895.094
2008	13,6	67,8	15,1	2,3	1,2	907.237
2009	14,8	66,9	15,0	2,2	1,1	920.383
2010	14,5	66,0	15,9	2,4	1,2	938.113
2011	14,3	65,2	16,7	2,5	1,3	965.525
2012	14,5	64,3	17,3	2,6	1,3	995.709
2013	14,6	63,7	17,7	2,7	1,3	1.020.491
2014	14,3	64,1	17,7	2,6	1,3	1.045.046

Fuente: Arellano y Jiménez (2016).

Las empresas inactivas son aquellas que, con inicio de actividades, no realizaron ventas durante el año fiscal determinado y, por tanto, se registran con ventas iguales a cero. De mantenerse la clasificación de tamaño en inactiva, al tercer año la empresa se declarará “muerta” y saldrá de la base de datos correspondiente (tabla 2).

TABLA 3. DISTRIBUCIÓN ANUAL (EN %) DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN CHILE SEGÚN REGIÓN ENTRE 2005 Y 2014

Región	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Prom.
I	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
II	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,9	2,9	2,9	2,8
III	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
IV	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,7	3,7	3,7	3,8
V	10,5	10,5	10,4	10,3	10,2	10,1	10,0	9,9	9,9	9,9	10,1
VI	5,3	5,3	5,2	5,3	5,3	5,3	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
VII	7,0	6,9	6,9	6,9	6,9	6,8	6,9	6,7	6,7	6,7	6,8
VIII	10,4	10,4	10,4	10,4	10,3	10,3	10,3	10,3	10,2	10,2	10,3

Región	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Prom.
IX	5,0	4,9	4,9	4,9	4,9	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8
X	4,7	4,8	4,8	4,9	5,0	5,1	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
XI	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7
XII	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
XIII	41,6	41,7	41,7	41,8	41,9	42,1	42,3	42,6	42,7	42,8	42,2
XIV	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
XV	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
N.A.	0,4	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Arellano y Jiménez (2016).

En términos geográficos destacamos una gran estabilidad en los últimos diez años, donde las tres principales regiones (Metropolitana, Quinta de Valparaíso y la Octava Región del Bío Bío) concentran cerca del 63% de las firmas a nivel nacional. La región metropolitana experimenta un pequeño aumento en su participación a nivel nacional en desmedro de la mayoría del resto de las regiones que mantienen o disminuyen levemente su participación. Sin embargo, es importante destacar que la región corresponde al lugar donde la empresa inscribe su inicio de actividades y no donde realiza su actividad principal, lo que podría estar sesgando los resultados para ubicar empresas en la región metropolitana donde se encuentran las oficinas centrales, y no la planta productiva que podría corresponder a otra región (tabla 3).

TABLA 4. SECTORES ECONÓMICOS. CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL INDUSTRIAL UNIFORME (CIU) REV. 3

A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura
B	Pesca
C	Explotación de minas y canteras
D	Industria manufacturera
E	Suministro de electricidad, gas y agua
F	Construcción
G	Comercio, rep. vehículos automotores / enseres domésticos
H	Hoteles y restaurantes
I	Transporte, almacenamiento y comunicaciones
J	Intermediación financiera
K	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
L	Administración pública y defensa
M	Enseñanza
N	Servicios sociales y de salud
O	Otras actividades de servicio comunitarias, sociales y personales
P	Consejo de administración de edificios y condominios
Q	Organizaciones y órganos extraterritoriales

Fuente: elaboración propia.

A nivel sectorial, podemos destacar que más de un tercio de las empresas se desenvuelven en el sector de hoteles y restaurantes, luego con tasas más cercanas al 10% podemos encontrar a agricultura, ganadería, caza y silvicultura, intermediación financiera y administración pública y defensa. Podemos observar al mismo tiempo cierta estabilidad en la importancia relativa de los sectores económicos, destacando a comercio como uno de los con mayor crecimiento y consejo de administración

de edificios y condominios como uno de los con mayor decrecimiento (tabla 4).

TABLA 5. DISTRIBUCIÓN ANUAL (EN %) DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN CHILE SEGÚN SECTOR ENTRE 2005 Y 2014

Sector	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Prom.
A	12,1	12,0	12,0	11,9	11,8	11,5	11,3	11,3	11,0	10,7	11,5
B	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
C	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
D	4,7	4,9	5,1	5,1	5,1	5,3	5,3	5,4	5,5	5,5	5,2
E	2,6	2,8	3,1	3,2	3,2	3,3	3,4	3,5	3,6	3,7	3,3
F	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3
G	5,8	6,1	6,4	6,5	6,5	6,7	7,0	7,4	7,7	7,9	6,8
H	36,3	36,2	37,1	36,5	36,5	35,7	35,2	34,7	34,0	33,6	35,5
I	3,9	4,0	4,1	4,2	4,2	4,4	4,4	4,4	4,6	4,7	4,3
J	10,4	10,3	10,6	10,6	10,6	10,2	10,2	10,1	10,1	10,0	10,3
K	3,3	3,6	3,7	4,0	4,0	4,4	4,6	5,1	5,4	5,4	4,4
L	10,6	10,6	9,7	9,8	9,8	10,1	10,3	10,2	10,5	10,8	10,3
M	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
N	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
O	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9	2,0	1,9
P	5,8	5,1	3,8	3,7	3,7	3,5	3,4	3,1	2,9	2,9	3,7
Q	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
R	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
N.A	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Arellano y Jiménez (2016).

La tabla 6 nos permite observar las tasas brutas de creación de empresas. Por ejemplo, se ve una pequeña caída entre 2008 y 2010 seguramente motivado por la crisis subprime, sin embargo, estos últimos años se ha estabilizado en torno al 12% a nivel general. Sin embargo, Las microempresas tienen la mayor dinámica, con tasas de creación cercanas al 14% mientras las pequeñas en torno al 4% y las medianas y grandes en menos del 2%.

TABLA 6. TASA DE CREACIÓN BRUTA (%) DE EMPRESAS, POR TAMAÑO, ENTRE 2005 Y 2014

Tamaño	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2005	17,6	15,2	4,4	2,1	1,3	13,7
2006	16,4	15,8	4,5	2,3	1,6	13,9
2007	14,0	14,5	4,5	2,1	1,3	12,6
2008	13,6	13,8	4,0	2,0	1,5	11,9
2009	13,2	13,7	3,8	1,7	1,1	11,7
2010	13,5	13,4	4,0	1,7	1,2	11,5
2011	14,4	13,9	4,3	1,8	1,3	11,9
2012	15,3	13,8	4,4	1,9	1,3	11,9
2013	15,5	14,1	4,1	1,7	1,2	12,0
2014	15,1	14,2	4,0	1,8	1,4	12,0

Fuente: Arellano y Jiménez (2016).

Con respecto a las tasas de destrucción bruta, presentes en la tabla 7, vemos cómo la muerte de empresas de tamaño micro es casi 5 veces mayor que las empresas de tamaño pequeño y casi 10 veces las de tamaño grande. Sin embargo, en promedio, el 10% de las empresas presentes en un año mueren durante el transcurso de este. Este resultado es esperable ya que, en general, las empresas no

mueren habiendo sido grandes el año anterior, sino que comienzan una espiral descendente que las lleva primero a reducir su tamaño y posteriormente a la muerte.

TABLA 7. TASA DE DESTRUCCIÓN BRUTA (%)
DE EMPRESAS, POR TAMAÑO, ENTRE 2005 Y 2014

Tamaño	Inactiva	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2005	25,6	11,4	1,8	0,7	0,6	12,1
2006	19,8	10,1	1,6	0,8	0,9	9,9
2007	20,6	10,2	1,6	0,9	0,8	10,1
2008	19,6	10,6	1,7	0,8	0,8	10,1
2009	19,4	10,1	1,6	0,8	0,8	9,9
2010	19,4	10,0	1,5	0,7	0,9	9,7
2011	19,9	10,5	1,9	1,2	1,2	10,1
2012	21,5	11,3	2,1	1,0	0,7	10,8
2013	24,0	12,0	2,4	1,6	1,3	11,6
2014	-	-	-	-	-	-

Fuente: Arellano y Jiménez (2016).

Por último, podemos destacar que, en relación con el total de firmas existentes en la economía, cerca de una de cada cuatro firmas nace o muere durante un año corriente, lo que es concordante con lo encontrado en la literatura por Nicoletti y Scarpetta (2005).

2. CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA

A continuación, se presenta la evaluación de las empresas estudiadas a través del MOPSE para analizar alguna de las tendencias del universo empresarial chileno. Se encuestaron 379 empresas de diversas características, con cerca de 100 preguntas con las cuales se realizará el diagnóstico.

TABLA 8. NÚMERO DE TRABAJADORES CONTRATADOS
EN LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA (N = 379)

Número de trabajadores contratados	Frecuencia	%
0-9	156	41,2
10-19	118	31,1
20-49	67	17,7
50-99	18	4,7
100-más	20	5,3
Total	379	100

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la encuesta.

La muestra analizada para el caso de Chile considera a 379 empresas, donde más del 70 % de ellas cuentan con menos de 20 trabajadores. De la misma manera, el promedio de empleados es de 81, sin embargo, una de las empresas encuestadas tiene en sus filas a 19.000 empleados, lo que hace subir fuertemente el promedio antes indicado. Si omitimos esa empresa, el promedio de las restantes es de 31 empleados (tabla 8). Otra característica interesante es la edad de las firmas participantes, en promedio 10 años; sin embargo, casi un tercio de ellas tiene 3 años o menos, otro tercio entre 4 y 10 años y el restante más de 10 años, con un máximo de 51 años (tabla 9).

TABLA 9. EDAD DE LAS FIRMAS PARTICIPANTES EN LA MUESTRA

Edad de la firma	Frecuencia	%
0-3 años	156	31,1
4-5 años	118	13,2
6-10 años	67	19,3
11-25 años	18	24,3

Edad de la firma	Frecuencia	%
Más de 25 años	20	7,1
N.A.	19	5,0
Total	379	100

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la encuesta.

3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Al realizar un análisis por empresa encontramos que, en promedio, en todas las áreas los indicadores se encuentran sobre el 50 %, destacando el área de impactos, que analiza la interacción de la empresa con sus trabajadores, clientes y la sociedad en general, donde el indicador promedio está sobre el 63 %, lo que evidentemente es una muestra del interés que tienen las empresas por mantener relaciones de buena calidad con los grupos relevantes para su negocio, así como también tomar en cuenta los impactos que tienen que ver con el mejoramiento de los procesos y el mejor uso de los recursos naturales.

En relación con la gestión global, que mide la existencia de un liderazgo significativo que permita que el modelo de negocios se sustente de una ética global, la mitad de las empresas tiene resultados sobre el 58 % lo que refleja un esfuerzo por construir planes basados en información estratégica, con un horizonte de largo plazo. Sin embargo, dentro de la muestra hay empresas con valores tan altos como 87 % y otras que no alcanzan el 20 %, lo que refleja una gran heterogeneidad que se observa en que esta categoría tiene una de las desviaciones estándar más altas.

En temas relacionados con la competitividad, donde la empresa debe velar por incrementar el aporte a la sociedad a través de mejoramientos en los niveles de calidad de vida,

basándose en procesos innovadores y en el desarrollo de ventajas competitivas, la mitad de las empresas presenta valores sobre el 55 % –algunas de ellas con cifras sobre el 80 % y otras con cifras tan bajas como el 25 %–, lo que sugiere la posibilidad de generar estrategias que puedan reforzar esta área, así como las de relaciones (que analiza los diversos grupos de interés que conforman la empresa) y transparencia y comunicación (que mide la capacidad de la firma de dar a conocer las buenas prácticas y mejorar la relación con el Gobierno y potenciales alianzas estratégicas). De hecho, esta última tiene los peores índices para la muestra encuestada, donde la mitad de las empresas apenas asoma sobre el 50 %, y presenta la menor desviación estándar de todas las categorías analizadas (tabla 10).

TABLA 10. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RESULTADOS

Estadístico	Gestión global	Competitividad	Relaciones	Impactos	Transparencia y comunicación
Media	57,0	55,2	51,6	63,1	52,9
Mediana	58,1	55,4	52,2	64,2	52,1
Desviación Estándar	12,5	11,2	10,9	13,7	9,2
Mínimo	19,4	25,6	14,3	25,5	28,6
Máximo	86,6	84,4	80,9	90,8	82,4

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la encuesta.

En la figura 1 podemos ver en una primera parte los valores promedio para cada una de las áreas del MOPSE, así como también los valores máximos alcanzados por las empresas en cada una de las categorías. Se destaca la simetría del pentágono formado, lo que indica el desarrollo relativamente parejo en todas las áreas de la empresa.

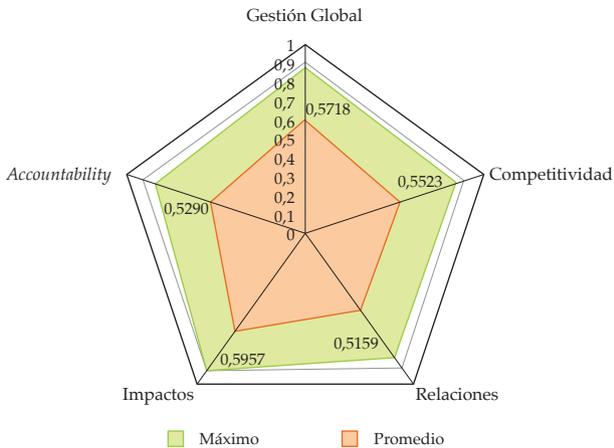


FIGURA 1. VALORES PROMEDIO DEL MOPSE

Fuente: elaboración propia con base en los datos de la encuesta.

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer al alumno Cristopher Pavez por su activa cooperación, a los alumnos de la asignatura de Marketing de Ing. Comercial y a los alumnos de Contador Auditor de las asignaturas Impuesto a las Personas e Integrador I.

REFERENCIAS

- ARELLANO, P. y JIMÉNEZ, E. (2016). *Dinámica empresarial, brechas regionales y sectoriales de las PYMES en Chile 2005-2014*. Ministerio de Economía de Chile.
- BARTELSMAN, E., SCARPETTA, S. y SCHIVARDI, F. (2005). Comparative analysis of firm demographics and survival: Evidence from micro-level sources in OECD countries. *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 365-391.

- BERGER, A. y UDELL, G. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking and Finance* (30).
- BMZ y APC Colombia (2012). *Perspectivas de la cooperación triangular en Latinoamérica: nuevas dinámicas y acciones en un mundo de actores emergentes*. BMZ y APC Colombia.
- BRANCATI, E. (2015). *Innovation Financing and the Role of Relationship Lending for SMES*. Small Business Economics.
- BRUHM, M., SUBIKA, F. y MARTIN, F. (2013). Bank competition, concentration and credit reporting. En *Policy Research Working Paper 6442*. World Bank.
- CABRAL, L. M. B. (1993). Experience advantages and entry dynamics. *J. Econ. Theory*, 59(2), 403-16.
- CABRAL, L. M. B. y MATA, J. (2003). On the evolution of the firm size distribution: Facts and theory. *American Economic Review*, 93(4), 1075-1090.
- CRAIG, B., JACKSON, W. y THOMSON, J. (2011). Public policy in support of small business: The American experience. En *Working Paper 1116*. Federal Reserve Bank of Cleveland.
- Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (2013). BMZ SMES credit guarantee schemes in developing and emerging countries. *Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit Report*.
- GERMAN, L., SCHONEVELD, G (2012). A review of social sustainability considerations among EU-approved voluntary schemes for biofuels, with implications for rural livelihoods. *Energy Policy*. Elsevier.
- IEG (2015). *The Big Business of Small Enterprises*. The World Bank.

- MAWUTOR, J. (2014). *Management Competence and Sustainability of SME's in Ghana*. University College Ghana.
- NICOLETTI G. y SCARPETTA, S. (2005). Product market reforms and employment in OECD Countries. *OECD Economics Department Working Papers*, 472. OECD Publishing.
- STIGLITZ, J. y WEISS, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- TAN, H. (2009). Evaluating SME support programs in Chile using panel firm Data. En *Policy Research Paper 5082*. The World Bank.
- XIANG, D. y WORTHINGTON, A. (2013). The impact of Government Financial Assistance on SMEs in Australia during the GFC. En *Discussion Paper Series Finance*. Griffith Business School.

La contribución al desarrollo sostenible no es un compromiso que solo se limita a gobiernos u organizaciones de países desarrollados o a grandes compañías multinacionales, es responsabilidad de todos y cada uno de los integrantes de la sociedad, razón por la cual nos propusimos en este libro presentar la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas de la región de América Latina y el Caribe en términos de sostenibilidad corporativa.

Los resultados aquí expuestos representan las prácticas de 1.500 empresas de ocho países de la región, entre los que se encuentran Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Puerto Rico y Trinidad y Tobago, las cuales fueron analizadas bajo la perspectiva de un modelo de gestión de sostenibilidad corporativa denominado “Modelo Pentadimensional de Sostenibilidad Empresarial”, creado por el Egade Business School del Instituto Tecnológico de Monterrey y probado ampliamente.

Esta investigación hace parte de las estrategias de generación de conocimiento y desarrollo de capacidades de uno de los grupos de trabajo de la Iniciativa Principios de Educación Responsable en Gestión (PRME) del Pacto Global de las Naciones Unidas, que contó con la colaboración de un experimentado y comprometido grupo de diez universidades de América Latina y el Caribe, lideradas por el Egade Business School, del Instituto Tecnológico de Monterrey en México, y la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado de Colombia.

Los invitamos entonces a descubrir los resultados de esta investigación regional, que no solo da luces sobre la situación actual, sino que ofrece valiosos insumos para la preparación de programas de fomento y sensibilización empresarial, el diseño de políticas públicas, la evaluación de sectores productivos, o incluso para el fortalecimiento de actividades productivas individuales.

