

DIAGNOSTICO Y PROPUESTAS PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS EN CHILE

I.- ENFOQUE GENERAL

Chile tiene una economía de libre mercado. Una economía abierta hacia el mundo, que está sustentada en inversionistas locales y extranjeros, configurados en grandes grupos económicos. Con un marco jurídico y normativo, comparativamente sólido y con buenos índices macroeconómicos. Aunque durante los últimos siete años, se ha mantenido una mala distribución de ingresos e índices de desempleo altos.

Persiste una alta concentración de las ventas en las grandes empresas y en unos pocos grupos económicos. Con una numerosa población de micros, pequeñas y medianas empresas, expectantes e impotentes frente a la concentración de los negocios y la competencia por nuevos mercados. Con un encadenamiento muy parcial y pocas experiencias de integración a *cluster*.

La experiencia chilena ratifica que el modelo de libre mercado promueve el crecimiento económico, pero deteriora la distribución y concentra la riqueza. El Estado y las políticas públicas pueden controlar y superar estas manifestaciones negativas del modelo y lo pueden hacer sin contradecir las leyes del mercado, recurriendo a eliminar las distorsiones, controlar los monopolios, afianzando su rol regulador y de fomento, que históricamente ha tenido en beneficio el gran empresariado local.

Ya no se discute en Chile que entre las prioridades de mayor importancia para el próximo Gobierno, están la redistribución del Ingreso, políticas para garantizar más empleo y continuar los esfuerzos para superar la pobreza y la extrema pobreza.

Tal como señala Michelle Bachelet: “Acabar con la Pobreza en sus formas antiguas y nuevas”, “dar un salto al Desarrollo”, “Terminar con la exclusión”, “Más y mejores empleos”, “Facilitar la Incorporación de las PYMES”.

Pero esta vez debemos entender que la innovación no es sólo tecnológica, sino también es en nuevas políticas. Se debe considerar que las políticas económicas no deben asociarse, sólo a más producto, menos inflación y más inversión. Hoy es imperativo reconocer que la mejor política económica será aquella que prometa y logre mejor distribución, más empleo, menos pobreza.

La mala distribución no es un problema de las Políticas Sociales, sino que es un problema de la economía, y la pobreza se mitiga con políticas sociales y se resuelve con políticas económicas.

El Programa Chile Solidario tiene la virtud de reconocer la multicausalidad de la pobreza, pero en su análisis también entiende, que la indigencia en última instancia y principalmente es un problema de ingresos. La recurrencia de muchos que vuelven a la condición de pobres, ya es un problema de la economía que debemos enfrentar hoy, mientras con una mejor educación nos preparamos para el mañana.

Lo que nos proponemos en este documento es entonces sobre el supuesto de que el Estado disponga recursos económicos para gestionar una mejor distribución, empleo y pobreza. Hablar con quiénes hacerla y cómo.

No se puede desconocer el rol que juega la Gran Empresa en este país, como locomotora de la economía, particularmente la industria exportadora, pero los datos muestran con claridad que los carros donde viajan mayoritariamente los ciudadanos lo constituyen la Micro y Pequeña Empresas y los Trabajadores por Cuenta Propia.

Tampoco podemos desconocer **el papel relevante que el Estado** (y detrás de él, todos los Chilenos), ha tenido en los últimos setenta años como creador y promotor de la industrialización y el desarrollo de la Gran Empresa. Ni los privilegios de la era Pinochetista, en la que el empresariado accedió al control de la industria estatal y el capital financiero se salvó, haciendo descansar sus deudas en manos del Estado.

Más recientemente, los aportes del Estado, conducido por nuestros Gobiernos, han contribuido en el desarrollo óptimo del capital financiero, con la estabilidad política, con la apertura de nuevos mercados internacionales, y con políticas de apertura para la inversión extranjera. El resultado de esto se refleja en las ganancias, que como nunca han logrado la Banca y las Grandes Empresas, también en el crecimiento del empleo en los noventa y en la capacidad de mantener altas tasas de crecimiento económico superando las crisis externas. **Tenemos una economía sana y un Empresariado pujante**, pero enfrentamos un escenario de inequidad, deficiente distribución del ingreso y estancamiento del empleo a partir de los 2000, lo que nos debe fijar ahora otras prioridades.

Descartada la opción de un Estado productor y empleador, y reconocidas las limitaciones que el modelo tiene para garantizar empleo y redistribución, debemos mirar a aquellos otros actores que puedan contribuir a dar más y mejor empleo y habilitar un camino de redistribución que se sostenga en el emprendimiento y no sólo en el asistencialismo ni en los empleos de emergencia, sobretodo cuando la emergencia ya pasó.

Una política pública que priorice a los Trabajadores por Cuenta Propia, a los Micro y Pequeños Empresarios, bien puede significar que estos incrementen su capacidad de generar empleos. En efecto, tan sólo un incremento del 10% de los empleos que hoy aporta este sector (54% del total), nos bastaría para volver a tasas de pleno empleo en el país.

Igualmente se puede esperar, al incrementar su formalización y su inclusión económica, que se superen las condiciones precarias de empleo que hoy aportan, incorporándose ellos y sus empleados plenamente a los sistemas de salud pública o privada y a los sistemas de previsión, y con ello además de **satisfacer el legítimo derecho a la protección social, pueden dar un alivio a la obscura perspectiva de tener que asumir el Estado una cada vez mayor carga de población adulta indigente**, complementando con esto, los cambios que puedan originarse con una Reforma del Sistema Previsional.

Un 54% de la Población económicamente activa, lo es, gracias a la Micro y Pequeña empresas (incluyendo en la primera a los TCP), en ella los índices de pobreza e indigencia están significativamente por debajo de los índices nacionales, eso nos habla de **que los pobres e indigentes se encuentran mayoritariamente entre los cesantes y los trabajadores empleados en las grandes y medianas empresas**. También nos dice que mejorando las

condiciones de este sector podemos ayudar a la superación de estos flagelos con mejores ingresos y más empleo.

También está a la vista que la microempresa con sólo el 3,7% de las ventas totales del país, más las ventas de los Cuenta Propia informales, tiene fuera de la pobreza al 90% de los ciudadanos que viven de ella.

Debe considerarse un absurdo esperar que mejore la distribución del ingreso basándose fundamentalmente en el crecimiento del PGB, si la realidad que tenemos es que el chorreo se produce sustancialmente por dos vías: el pago de impuestos por ventas y utilidades o el pago de mejores salarios a los trabajadores de la Gran Empresa. **Debemos discutir el incremento de la tributación**, pero el efecto de un hipotético aumento de salarios de los trabajadores de la Gran Empresa (donde aún sobreviven trabajadores con ingresos bajo el nivel de la pobreza), es de efecto menor si bajo su cargo, sólo está el 13 % del empleo (713.070 personas). **El crecimiento de la economía es una condición necesaria pero no suficiente.**

El incremento de los impuestos, incluso antes de discutir cuáles impuestos, exige definir cuál será la(s) estrategia(s) que garantiza(n) una efectiva y sustentable redistribución, para la que se requieren esos recursos adicionales . Una herramienta de largo plazo es, sin duda, la inversión en educación. Pero otra indiscutible, es invertir y dar un apoyo integral al emprendimiento hacia la Micro y Pequeña empresas.

La tarea de la Concertación después de tres Gobiernos exitosos, es que basados en estas premisas, demuestre que también **puede mejorar la distribución del ingreso**, y para eso es hora de discutir **cómo hacerlo**.

La Micro y la Pequeña empresa, sin apoyo, ha logrado un progreso incuestionable como generadora de ingresos mejor distribuidos. Son ellas hoy día las llamadas a resolver los problemas de la pobreza con el compromiso y apoyo del Estado, mientras los grandes empresarios hacen lo suyo, ganando grandes mercados internacionales y aportando al crecimiento económico. Aunque parezca una paradoja, los que generan mayor riqueza la concentran más y dan menos empleo. En este plano es sobre lo cual se deben definir las políticas del futuro inmediato, **tomar la decisión de política económica de priorizar ahora por el desarrollo de este sector económico**, después de sesenta años de inversión en la Gran y Mediana Empresas, es suficiente, sobre todo a la luz de los buenos resultados que sobre ello podemos exhibir.

Porqué la Microempresa

En el presente, el desarrollo de las Ciencias, las Tecnologías y los Procesos Productivos, ha generado dos tendencias divergentes, que paradójicamente no se contraponen, sino que se complementan, Ellas son de una parte la más **amplia standardización en la producción de muchos rubros** y el consiguiente aumento de las escalas de producción, y la aplicación de tecnologías que mejoran calidad y abaratan costos, y que también reducen la participación de las personas en los procesos. Y de otra, **una creciente diversidad de la demanda**, que exige productos muy específicos, distintos y personalizados.

Si en respuesta a la primera tendencia a los pequeños productores no los resta más que encadenarse en las demandas que puedan provenir de los gigantes, en la segunda las pequeñas unidades productivas tienen un particular futuro. Existen efectivamente productos y servicios

que sólo pueden ser mejor servidos por unidades productivas pequeñas y que en la actualidad grandes productores atienden en mala forma, a costos económicos superiores, con costos de gestión altos, con intermediación de contratistas innecesarios y muchas veces agrediendo el medio ambiente, la sustentabilidad y la calidad.

Pero es parte de nuestra realidad del Siglo 21, que el fenómeno antes señalado, de alta concentración e incorporación de tecnologías **está dejando fuera del mercado laboral, un cada vez mayor porcentaje de la población**, es por esto que el problema de la cesantía no es sólo un problema hoy del subdesarrollo, también arremete en las grandes economías del mundo.

Otro fenómeno emergente es la desigualdad en la distribución del ingreso, con la particularidad **que el Modelo Neoliberal permite que una economía muestre muy buenos índices, a la vez que convive con ella una comunidad importante de excluidos**, En muchas naciones como en la nuestra, encontramos dos países en uno, dos economías paralelas, pero también existen países emergentes y otros desarrollados en las que estas manifestaciones perversas son mucho menores, porque han desarrollado e invertido en unidades productivas menores como las Micro y Pequeñas empresas, más intensivas en la utilización de mano de obra, la capacidad de generar productos y servicios novedosos y competitivos encadenamientos adecuados y oportunidades de empleo y redistribución mucho mejores que los estándares que exhibe el Chile de hoy. **Pero los Estados han invertido en ello para lograrlo.**

Los Trabajadores por Cuenta Propia

Los TCP sin duda que deben reconocerse en el universo de los emprendedores, sin embargo tienen características que los distinguen de otros emprendedores formales que se agrupan en la Micro y Pequeña Empresas o que se desenvuelven como profesionales independientes. Su importancia numérica y las características de su que hacer, hace necesario abordarlos con políticas públicas adecuadas a sus características. Los TCP están asociados a la informalidad, al trabajo precario (sin contratos de trabajo, menores coberturas en salud, y con un 81% sin cotizaciones previsionales, con una escolaridad menor que los Micro y Pequeños Empresarios, pero con una pertenencia comparable en los rangos etáreos, se desenvuelven en los mercados semilegales o ilegales, orientados al consumo popular, y como lo manifiesta la CASEN, perciben ingresos más altos que los empleados de las Micro y Pequeñas Empresas, 37,5 de ellos tienen ingresos entre 200.000 y 2 millones de pesos, mientras que en la Microempresa solo lo logran el 10,5% de los empleados y en la pequeña un 21,3%.

Coherente con lo anterior, la indigencia entre los TCP está por debajo de la media nacional, un 2,6%, mientras que en la micro y la Pequeña empresa los índices llegan a un 3,7 y un 2,8 % respectivamente y son “no pobres” un 88,4% de ellos. Mientras que en la Micro y la Pequeña empresas los índices llegan a un 80,% y un 86,2%, respectivamente. Este escenario anticipa que el millón ochenta y un mil ciudadanos, que según lo estima la CASEN, son Trabajadores por Cuenta Propia, deben ser objeto de un tratamiento paralelo ya que difícilmente se les puede ofrecer desde el empleo dependiente, alternativas más atractivas. *(Todos los datos están referidos a estudios basados en estadísticas del año 2000).

(Los Estudios oficiales sobre la caracterización de las Micro y Pequeña empresas no incluyen “lamentablemente” datos sobre las variables socioeconómicas de los empleados de la Mediana y Grandes empresas para poder hacer comparaciones más completas.)

Empleo y Microempresas

Uno de los aspectos más destacados respecto de la Microempresa, es que da empleo a 1.041.850 personas, un 19,14% del empleo total; Los Trabajadores por Cuenta Propia dan empleo a 1.081.810 personas, un 19,86% del empleo total, entre ambos explican el 39% del empleo. La Pequeña Empresa da empleo a 845.350 personas, un 15,53% del empleo total. Por lo tanto, la MYPE aporta al país el 54,53% del empleo. (Según datos de la CASEN 2000).

Sin embargo, hay otras variables socioeconómicas que dan antecedentes indispensables para la definición de políticas para el sector. La extensión de la jornada laboral indica que la Pequeña Empresa es la que compromete una mayor jornada, el 85 y 80% de sus patrones y empleados comprometen más de 44 horas semanales de trabajo, mientras que los empleados y patrones de la Microempresa comprometen una jornada mayor de 44 horas en un 70% de ellos. En ambos casos, el mayor sacrificio de tiempo lo hace los patrones que en su mayoría trabajan más de 48 horas. Llama la atención que esto se modifica drásticamente entre los Trabajadores por Cuenta Propia, quienes sólo el 58 % de ellos destinan más de 44 horas al trabajo y el 40% de ellos destinan menos de 44 horas semanales.

El nivel de escolaridad también señala hechos relevantes; el nivel de escolaridad de los Pequeños empresarios es sustancialmente superior, el 88% de los patrones tiene nivel de enseñanza media completa o superior completa(40%) y el 52,9 % de sus empleados están en la misma situación. Los Patrones de la Microempresa alcanzan un 65% y sus empleados sólo un 44%. Lo más relevante es que los trabajadores por Cuenta Propia no alcanzan a superar el 37%, siendo sólo un 8,3% de ellos los que tienen enseñanza superior completa.

Resulta determinante tener en cuenta para un diseño político que piense abordar la redistribución, el empleo y la modernización del país, entender que **el modelo liberal sino actúa el Estado, promueve el florecimiento de la informalidad, el trabajo precario y la ilegalidad.** Los Trabajadores por Cuenta Propia en resumen, tiene menor preparación, trabajan menos y ganan más que los trabajadores de la Microempresa y la Pequeña empresa, no es de extrañar que también estén por encima de los trabajadores de las Grandes Empresa y del Estado, sobre todo si la comparación la hacemos entre ciudadanos de igual preparación y dedicación al trabajo.

Esta anomalía explica la tenacidad de muchos sectores informales, que prefieren la cárcel que abandonar sus actividades, pero también anticipa que detrás de los TCP hay emprendedores que han desarrollado las más diversas habilidades y tenacidad para sobrevivir solos, frente a las más diversas adversidades. También nos advierte la necesidad de que el Estado plantee una oferta que sea efectivamente atractiva para ganar e incluir a estos sectores.

Sin duda que actuar institucionalmente sobre este sector de la comunidad nacional, no sólo tendrá efectos sobre el empleo, el ingreso mejor distribuido, la superación de distorsiones que tienen a un sector de la nación ajenos a la previsión y la salud, sino también **estas política tendrán un efecto indirecto sobre el orden interno, la reducción del delito y el mejoramiento en la seguridad pública.**

II.- CARACTERÍSTICAS, LIMITACIONES Y DÉFICIT DE LA MICROEMPRESA

1.- Diversidad al interior de la Microempresa:

Debe reconocerse de una parte, la existencia de distintos sectores emprendedores en nuestro país, partiendo por los **Trabajadores por Cuenta Propia** en el que reconoceremos a los emprendedores unipersonales y al segmento informal del Microempresariado, los **Microempresarios** que bajo distintas figuras legales se desenvuelven en el país en unidades productivas que venden hasta 2.400 UF y tienen por debajo de 10 trabajadores y los **Pequeños Empresarios**. Cada segmento tiene requerimientos comunes pero en distintas escalas, como también tienen requerimientos que les son propios y exclusivos.

El tratamiento entonces deberá reconocer esta diversidad y reconocer que esta segmentación es fundamental para entender que **el uso de la sigla PYME implica desconocer en las políticas públicas a las unidades productivas que dan un 40% del empleo**. Por eso corresponde a la realidad encontrarse con una sigla MYPE que recoge a aquellas pequeñas empresa de menor desarrollo y PYME para aquellas pequeñas empresas más avanzadas.

2.- Acceso a la Información y al Conocimiento

La escala de las unidades productivas menores no les permite por si mismo afrontar todos los requisitos que exigen los tiempos modernos para tener éxito en el mercado. El ritmo de los adelantos científicos y tecnológicos, la Globalización de los mercados y el desarrollo de las TICs, **exigen de cualquier emprendedor tener acceso a conocimientos y redes que les permitan sobrevivir y tener éxito en los mercados**. Las Grandes Empresas por la magnitud de sus negocios y de sus recursos de inversión acceden a profesionales y diversas instituciones generadoras o trasmisoras del conocimiento, las Consultoras, las empresas de Mercadeo, los proveedores internacionales resuelven sus requerimientos para alcanzar niveles competitivos y pueden financiarlos. Las Pequeñas unidades empresariales no tienen en Chile como resolverlo, **siendo un imperativo su profesionalización**.

3.- Las limitaciones de la Informalidad

La circunstancia que viven los Microempresarios informales, se apoya en el hecho económico de que los más débiles en escolaridad y tiempo de dedicación al trabajo, obtienen sin embargo mejores ingresos, apoyados en que actúan en la ilegalidad afectando no sólo a la recaudación Fiscal, sino también la calidad y seguridad de los servicios que ofrecen.

Simultáneamente **su condición de informales y la falta de políticas públicas hacia ellos hace que esta condición no sea superable por si sola**, dado que la misma informalidad los excluye de oportunidades de negocios en la economía normal.

4.- La Microempresa es desconocida

La Microempresa mayoritariamente no tiene domicilio conocido, ni registro que contribuya a su conocimiento entre los usuarios ni tampoco entre quienes puedan constituirse

en sus respaldos, sus mercados son sólo los más cercanos, las mayoría de ellas no tiene acceso a los mercados virtuales, ni a certificaciones que generen confianza. Su naturaleza y la de sus empresarios las caracteriza por tener un asentamiento territorial muy acotado por lo cual enfrentadas a un fuerte centralismo en las acciones del Estado y el mínimo desarrollo desde la instancia Municipal de las acciones de fomento productivo, agudiza su desamparo y reduce sus posibilidades de éxito empresarial.

5.- Un apoyo parcial a la Microempresa

Los apoyos que limitadamente han llegado a la Microempresa, **normalmente son acciones aisladas orientadas a resolver aspectos parciales de su gestión**, que no permiten ni pueden garantizar resultados apropiados. Normalmente también involucran recursos mínimos que no cubren los requerimientos reales y que las más de las veces llegan a destiempo y se constituyen en acciones de apoyo aisladas, después de las cuales el Microempresario queda abandonado a su suerte. **En el primer año de vida es donde se concentran los riesgo que hacen fracasar a las Microempresas** la sustentabilidad de las acciones de apoyo deben considerar este elemento como determinante. (*PYME en Chile: nace crece ...muere; de Gustavo Crespi)

6.- Deficiencias en la Oferta Microempresarial

El Microempresario tiende naturalmente a **producir sólo lo que conoce, no lo que el Mercado pueda estar demandando**, en su aislamiento esto es natural que suceda, pero influye determinantemente en que el encuentro con la demanda sea fracasada o insatisfactoria. Limitados por su exclusivo conocimiento e información, tiende a no satisfacer requerimientos de diseño asociado a sus productos o de calidad exigida por la demanda.

7.- Acceso limitado al Crédito

Otro requerimiento fundamental es el acceso al crédito para el desarrollo de la iniciativa empresarial. En esta materia se han logrado interesantes aprendizajes y avances, también se han empezado a desarrollar iniciativas desde la Banca Privada y desde el Estado pero **distan aún significativamente de las necesidades existentes** y quedan naturalmente ajenas a estas oportunidades las Microempresas informales.

8.- Pocas Experiencias Asociativas

La microempresa no ha desarrollado mecanismos que abran la posibilidad de acceder a oportunidades de negocios de mayor volumen o demandas en las que distintas unidades productivas se puedan complementar. Pocos casos de asociación horizontal y vertical y menos aún experiencias cooperativas.

9.- Un Mercado Público de difícil acceso

El Mercado de productos y servicios que la Administración Pública demanda, sólo recientemente se plantea acceder a la oferta de la MIPE, pero la tendencia a agregar la demanda o exigencias normativas apropiadas para las grandes compras siguen aplicándose de manera que inhiben las posibilidades de competir para la MIPE

10.- Leyes Normas y Reglamentos

Existe en Chile un cuerpo normativo que rige los procesos productivos, comerciales y de servicios que han sido hechos y pensados en función de unidades productivas mayores, hoy las potencialidades de las tecnologías y las características cambiantes de la demanda hacen viable la participación de unidades menores, como la Microempresa, sin **embargo las normas no acusan la necesaria flexibilidad** y diferenciación que se requiere en la actualidad.

11.- Gremios y Asociaciones

La asociación corporativa de los Micro y Pequeños empresarios reúne a una comunidad muy minoritaria, nada comparable con el peso de organismos de la Gran Empresa que negocian sin otro contrapeso que el Gobierno, en la defensa de sus intereses particulares, y que tienen representación nacional, regional e institucionalidades desagregadas por rubros. **El peso de la defensa de los intereses Microempresariales debe recaer en un esfuerzo aún pendiente de agrupación** en escalas comparables a las existentes de la Gran Empresa, dándole importancia también a la dimensión local.

III.- PROPUESTA POLÍTICA PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

1.- Ciclo del Emprendimiento

Se puede considerar como propósitos, que la política hacia los emprendedores debe aspirar a aumentar el ciclo de vida de los emprendimientos y crear los escenarios para **que existan reales condiciones de competitividad y oportunidades para la evolución de los emprendedores más precarios hacia expresiones más avanzadas y exitosas. El sueño de un TCP debería ser constituirse en Microempresario y este a su vez en un Pequeño empresario.**

Obviamente, se debe reconocer que los Mercados reales y las capacidades o limitaciones de los emprendedores permitirán a unos seguir el curso evolutivo, a otros los mantendrá en su mismo estadio, pero en mejores condiciones y también habrá quienes fracasarán. También es un hecho, que las características de los mercados y de los rubros determinan las dimensiones óptimas de las unidades productivas, por lo cual es esperable que existen Microempresas para las cuales es conveniente y natural que se mantengan como tales.

La experiencia desarrollada con los Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) y el Microempresario nos enseña tres elementos fundamentales:

a) **El respaldo que requiere la Microempresa debe ser integral**, abarcar distintos tipos de requerimientos que por sí mismas no pueden resolver y que nacen como indispensables por las características que hoy tiene la demanda y que con el tiempo se intensificarán y se harán

aún más complejas (En volumen, calidad y oportunidad). Para este propósito, Las Agencias de Desarrollo Regionales deberán considerar **la provisión de apoyos en la búsqueda de Mercados, Asistencia Profesional y tutorías prolongadas, para la gestión administrativa financiera y técnica de las Microempresas, manejo de Fondos de garantía para facilitación de crédito, capacitación y certificación de Microempresas e intermediación para el acceso a la demanda pública**

b) **El respaldo debe ser sostenido.** Se debe reconocer como parte de la gestión y apoyo del Estado, **los procesos de aprendizaje, adaptación, certificación y reconocimiento en los mercados por la Microempresas**, como también la diversidad de áreas en las que la Microempresa debe ser apoyada, plantean en un principio la necesidad imperiosa que el apoyo estatal sea duradero y no parcial y circunstancial, respetando la secuencia natural de las acciones que involucran los negocios. También, considerar el veloz cambio de las tecnologías, de la demanda y de los gustos del consumidor plantean la permanente necesidad del Microempresariado, aún del más consolidado, de acceder a fuentes permanentes de asistencia información y de conocimiento. Para ello, el Estado debe facilitar la generación de empresas de profesionales que se transformen en proveedoras privadas de la Microempresas para cuando estas egresen del apoyo Estatal. (Siguiendo la experiencia del Programa piloto manos a la Obra del MOPT /FOSIS)

c) **El respaldo debe ser oportuno**, es decir no puede ser el servicio público el que impone “el cuando”, **será el mercado y su demanda el que determina los requerimientos y la oportunidad** en que el Microempresario debe resolver requerimientos apoyándose en la oferta pública.

Coherente con lo expuesto, se hace indispensable crear un **Registro Nacional de los TCP**, como también **un Registro Nacional de la Microempresa**. (Iniciativa que está en marcha desde el 2002 por el Comité MYPE del MINECOM).

2.- Profesionalización de la MIPE

La inserción de la Microempresa en los Mercados y el incremento de sus ventas no se resuelven sólo con el mayor acceso a la información, al crédito o al capital semilla. Un factor determinante es el acceso permanente al conocimiento y **una profesionalización de la gestión Microempresarial, que no puede recaer exclusivamente en el desarrollo de capacidades del Microempresario**. Para lo cual debe reconocerse como actores principales de una política pública hacia el Microempresariado: *El Mercado y la Demanda*, el *Estado* con sus cuadros técnicos y profesionales, *Empresas de profesionales* de apoyo a la Microempresa y la *Microempresa*. **La interacción virtuosa de estos actores pueden garantizar el éxito de las políticas hacia el sector.**

Otro requisito fundamental que supone el respaldo estatal a la Microempresa lo constituyen políticas de promoción, capacitación y financiamiento del desarrollo en este sector de **las Tecnologías de Información y Comunicaciones**.

El Estado debe promover y financiar una gran alianza a niveles regionales para la introducción de la innovación en los procesos productivos, de Gestión y de comercialización **apoyándose en las capacidades de Universidades (I+ D) y con Institutos tecnológicos privados**

3.- MIPE y Territorio

La existencia de los TCP, de la Microempresa y de la Pequeña Empresa, por los mercados a los cuales pueden acceder, tienden naturalmente a tener un asentamiento territorial específico y limitado, (aún cuando también se deben considerar las excepciones). Por lo cual **la Gestión de las políticas públicas hacia ellos debe tener una expresión territorial: Nacional con la creación de un Organismo Nacional de apoyo a la MIPE, con una expresión que piensa el desarrollo territorial**, que se correspondería con la creación de una **red de Agencias Regionales de Desarrollo de la MIPE**, y con su expresión comunal de desarrollo económico, sumándose a las estrategias de trabajo en red con **las instancias de Fomento Municipales**, para que puedan dar una cobertura nacional a la potencialidad de los emprendedores que subsisten en Chile en un agudo desamparo.

La Red Nacional de Agencias de Desarrollo deben **asumir un apoyo integral** a sus usuarios y **articular las potencialidades que distintos organismos del Estado** con expresión regional puedan aportar (Banco Estado, Sercotec, SII, Superintendencias, Ministerios, FOSIS, INDAP, CORFO, etc), como también actuar estrechamente vinculados al **mundo empresarial** y sus organizaciones gremiales.

4.- Acceso al Crédito

Las Microempresas deben tener pleno acceso al crédito. Lo que pone a la orden del día las iniciativas que permitan un proceso de bancarización de las Microempresas en escenarios en que **el Estado con una estrategia consistente y con recursos que compensen el riesgo**, pueda contribuir a un mayor compromiso del Sistema financiero privado. Considerando la incorporación de línea de créditos blandos, soluciones para los microempresarios que se encuentran en Dicom, la creación de sistemas de aval y garantía, ampliando la cobertura de bancos de fomento a microempresas e incorporar el leasing en el trabajo con la banca, como también se deben diversificar los instrumentos financieros, como sociedades de garantías recíprocas.

5.- Mercado y Microempresa

La microempresa debe tener mecanismos que abran la posibilidad de acceder a oportunidades de negocios de mayor volumen o demandas en las que distintas unidades productivas se puedan complementar. Para esto se deben considerar mecanismos legales que permitan asociaciones simples para negocios específicos, como también promover la gestión y asociación de Cooperativas de Trabajo, más aún cuando se han logrado avances legales sustanciales en este plano. Igualmente, **el Estado debe jugar un papel articulador en la relación entre Microempresarios para la provisión de insumos y en el encadenamiento productivo**, de éstos con empresas de mayor tamaño, que promuevan la integración horizontal y vertical, mejorando procesos y capacitación.

No sería Chile el primer país que **defina políticas de discriminación positiva** con las Pequeñas y Micro empresas, el despegue de la Gran Industria Nacional se dio al alero del proteccionismo y los aranceles aduaneros, debiera ser parte de una estrategia real de apoyo a la Micro y la Pequeña empresas el determinar **la obligatoriedad de que un porcentaje de las compras públicas (Un 10%) sean satisfechas por la PIME**, elemento que puede ser viable sobre la base de esta propuesta general que le da sustento para que éstas puedan responder adecuadamente. Acompañado de estudios de las áreas de negocios para los distintos sectores.

El Estado debe impulsar además **ferias y eventos** de divulgación y comercialización para la Micro y Pequeña empresas y crear una capacidad efectiva de **apoyo para las exportaciones de la Micro y Pequeñas empresas**, adaptada a sus escalas y rubros, como aporte a la comercialización de la microempresa.

6.- Organización de la MIPE

La asociación del Estado en sus políticas públicas con el sector Microempresarial, con sus Gremios y otras organizaciones presentes y futuras que se den los Microempresarios para la defensa de sus intereses corporativos, constituyen otro eje estratégico que puede mejorar las condiciones actuales de la Microempresa y constituir la base de su desempeño cada vez más autónomo en el mercado y de las instituciones.

7.- Flexibilización de las Normas

Existe en Chile un cuerpo normativo que rige los procesos productivos, comerciales y de servicios, que han sido hechos y pensados en función de unidades productivas mayores. Hoy las potencialidades de las tecnologías y las características cambiantes de la demanda hacen viable la participación de unidades menores, como la Microempresa, sin embargo, **las normas no acusan la necesaria flexibilidad y diferenciación que se requiere en la actualidad y requieren ser estudiadas y corregidas.**

8.- MIPE – Municipio y Desarrollo Local

El rol municipal es de vital importancia en el fomento productivo de la microempresa, ya que constituye la primera puerta a que acuden los microempresarios, sin embargo buena parte de éstas son atendidas desde la Dirección de Desarrollo Comunitario, que no es el más competente para guiar y solucionar sus problemas.

Debe crearse a nivel Municipal la Dirección de Fomento Productivo, para todas las actividades productivas, con profesionales especializados. Debe incluir el sistema de ventanilla única, que simplifique la tramitación con dependencias municipales y de otros servicios públicos. También, debe llevar un Registro de los microempresarios de la comuna, contemplar plazos suficientes para la formalización de los microempresarios (otorgamiento de patentes, permiso del Servicio de Salud del Ambiente etc). Que esta formalización esté exenta de pagos para microempresarios y con una relación intensa en los municipios, con los organismos como la DOM, y las OMIL, etc.

La Micro y Pequeña empresa deben ser integradas a los planes de desarrollo local, en el bien entendido que éstas pueden encontrar en estos planes, oportunidades de mercado, desarrollo e integración, sin obviamente hacerlas responsables del peso de estas iniciativas de Desarrollo Local.

Lautaro Videla Moya