

Las pymes en la estructura industrial de Chile

DOI: 10.32870/mycp.v5i15.156

*Diana Serrano Camarena**

Introducción

La historia industrial de los dos últimos decenios señala a las pequeñas y medianas empresas (pymes) como los actores sociales que tuvieron mayor importancia en la dinámica competitiva en relación con la empresa grande. Así lo permiten ver diferentes cambios de políticas industriales manejadas por los países más desarrollados¹ y en desarrollo. El propósito de este artículo es revisar la importancia del desempeño de las pymes en la estructura industrial de Chile, dentro del marco de la apertura comercial y la flexibilidad productiva.

Hasta hace diez años las políticas económicas reservaban el mercado local para las pymes, consideradas como ineficientes y marginales, pero al mismo tiempo importantes en términos sociales por motivos de empleo. A partir de los años noventa la aportación de las pymes al crecimiento y al desarrollo económico, político y social ha aumentado, y su participación es vital en el actual mecanismo de competitividad internacional (Bianchi y Di Tommaso, 1998:618).

Lo anterior se genera debido a que las pymes ajustan su nivel de producción a menor costo que las grandes empresas, cuentan con mano de obra más flexible y utilizan plantas y maquinarias más apropiadas para satisfacer demandas inestables y temporales. Esta flexibilidad está determinada por su mayor capacidad para reaccionar a los cambios debido a la administración directa, el flujo eficiente de información y la rapidez en la toma de decisiones.

Mientras que la gran empresa necesita utilizar la capacidad total de sus plantas para explotar y hacer efectiva su ventaja de una

economía de escala, la inestabilidad de los mercados genera crisis de organización que frecuentemente le impiden hacerla efectiva. De ahí surge el espacio para la pequeña empresa y la razón de su creciente dinamismo en el contexto de la globalización.

Hasta la década de 1970 la estabilidad de los mercados había permitido la explotación de economías de gran escala; sin embargo, los años ochenta fueron testigos del aumento de especialización flexible, consistente en apartarse de las líneas rígidas de la producción masiva y los ejércitos de trabajadores contratados para producir bienes estandarizados. La nueva opción consistió en adoptar un sistema más innovador y flexible de máquinas de usos múltiples y de trabajadores bien entrenados capaces de responder al cambio continuo.

Las pymes en Chile

La economía chilena en las dos últimas décadas ha pasado por un profundo proceso de reestructuración económica –además de política y social– que modificó las características del proceso de desarrollo del país. En este proceso es posible identificar tres momentos importantes en los acontecimientos económicos. El primero, de 1973 a 1983, se caracterizó por sustanciales reformas estructurales con resultados muy negativos para el sector industrial; un segundo momento, que va de 1984 a 1989, en el que se revirtieron parcialmente algunas medidas tomadas en la etapa anterior y se profundizó en las privatizaciones; el resultado fue la recuperación de la producción industrial. El tercer momento se caracteriza por el crecimiento elevado (Alarcón y Stumpo, 2000).

Dentro de este contexto, durante los años ochenta, las pymes chilenas tuvieron que adaptarse a un proceso radical de apertura y recuperarse de la recesión de la década anterior. De este modo tuvieron que enfrentarse a un

* Investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara.

escenario macroeconómico adverso que generó la reducción de su capacidad productiva y la quiebra de gran parte de ellas. Por ello, en este país las pymes han experimentado diversas estrategias empresariales, como consecuencia del aprendizaje asociado con la liberalización y la apertura de la economía, junto con la prueba, aplicación y rectificación de estrategias competitivas para enfrentar una mayor competencia y rivalidad en los mercados. En ese sentido, el incremento en la competencia y apertura de los mercados por parte de las firmas chilenas ha significado un fuerte impacto en sus prácticas operacionales y conductas, así como una prueba para sus estrategias productivas, modelos de administración y patrones de organización (JETRO, 2001).

Las pymes representan en Chile un sector muy importante para el desarrollo de la economía nacional. En 1997² existía un total de 526,920 empresas que realizaban actividades económicas en el país, de las cuales las pequeñas y medianas sumaban 89,675 equivalente a 17 por ciento del total; las micro constituían 82.1 por ciento y las grandes apenas 0.9 por ciento del total³.

En términos de empleo, en el mismo año, las pymes daban trabajo a 2'487,000 personas, mientras que las grandes empleaban 505,000 trabajadores. Es decir, las pymes otorgan 50 por ciento del empleo total, la micro 40 por ciento y la grande 10 del total de la mano de obra. El papel más importante que desempeñan las pymes es el enorme porcentaje de mano de obra que absorben en Chile, ya que alcanza a emplear hasta 90 por ciento, si se incluye también a la micro. De lo anterior se desprende que mantener un nivel de empleo alto y deseable resultaría muy costoso sin las pymes debido a que el periodo de vida de las empresas es muy variable; las que surgen y desaparecen con mayor facilidad en un ambiente cambiante como el actual son las pymes. (Labarca, Caniulao y Noton, 2001:4).

Una de las características de la producción de las pequeñas empresas de Chile es el uso de los sectores intensivos de mano de obra, en comparación con la de las empresas de mayor tamaño, las cuales destacan en los sectores intensivos en recursos naturales. Específicamente en el caso del uso de los sectores intensivos en ingeniería⁴, las pequeñas empresas cuentan con mayor participación que las grandes (8,1 por ciento las pymes y 6 por ciento las grandes en 1996). Es decir, que las

la aportación de las pymes al crecimiento ha aumentado, debido a que ajustan su nivel de producción a menor costo que las grandes empresas, cuentan con mano de obra más flexible y utilizan plantas y maquinarias más apropiadas

Cuadro 1

Número de empresas según tamaño y distribución porcentual 1994-1997								
Tamaño	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%
Micro	404.599	82,52	406.371	81,91	423.319	81,96	432.431	82,07
Pequeña	71.984	14,68	75.57	15,16	77.796	15,06	78.805	14,96
Mediana	9.549	1,97	10.26	2,06	10.721	2,08	10.87	2,06
Pequeña + mediana	81.633	16,65	85.83	17,22	88.519	17,14	89.675	17,02
Grande	4.054	0,83	4.388	0,87	4.87	0,90	4.814	0,91
Total	490.286	100	498.589	100	516.508	100	526.92	100

Fuente: CORFO, sobre la base de información del Servicio de Impuestos Internos

(Presencia de la pyme en el universo empresarial chileno 1994-1997, pp.4-6). www.CORFO.org.

pymes no sólo destacan en los procesos de la industria tradicional, sino que también participan en productos con mayor valor agregado.

Por otro lado, los procesos productivos que existen en el conjunto de pequeñas empresas refleja un nivel muy bajo en cuanto al nivel tecnológico; aspecto muy común en la región, ya que el uso de maquinaria usada, así como el proceso artesanal, es muy frecuente en este tipo de empresas. Ello dificulta la incorporación de sistemas modernos de gestión y de organización productiva. En este sentido países como México, Argentina, Brasil y Costa Rica superan a Chile,

pero Chile supera a Perú y Venezuela (Peres W. Stumpo G., 1999 citado en Labarca, 2001).

En el total de empresas de Chile que suman 526,920, sobresalen las comerciales, que agrupan a 213.547 (40,5 por ciento); el sector agropecuario cuenta con 62.967 (12 por ciento); el de transporte, 41.917 (8 por ciento) y el manufacturero, 39.393 (7,5 por ciento).

La distribución de las pymes de Chile se ubica principalmente en cuatro sectores: el de comercio con 32.462 que representan 36 por ciento de las pymes, el de la micro con 42 por ciento aproximadamente, el manufacturero con 11.577 que forman 12,9 por ciento, y el agropecuario, con 8.672 que representan 9,7 por ciento. Otro grupo de sectores que destaca es el constituido por transporte, construcción y servicios técnicos y profesionales, cuyas participaciones fluctúan entre 7,4 y 8,9 por ciento de pymes.

En el sector manufacturero se observa el siguiente comportamiento según la distribución del tamaño de empresa: la producción incrementa el número de empresas en la medida que tienen mayor tamaño, es decir 25,2 por ciento son grandes, 17,7 por ciento medianas, 12,3 por ciento pequeñas y 6,2 por ciento micro, con ello las ramas de mayor presencia de pymes en este sector son la alimenticia, la textil, la de la confección y la metalmecánica.

Asimismo, el sector servicios técnicos y profesionales tienen una presencia importante. En él se agrupan 6.654 empresas pymes, equivalentes a 7,4 por ciento del total del segmento. La concentración de un número importante de pymes y grandes se presenta en la construcción, rama en la que se observa un comportamiento similar al de manufacturas: a mayor tamaño de empresa, mayor concentración en la producción, 12,2 por ciento de las grandes; 10,2 por ciento

Cuadro 2
Distribución de las empresas en Chile 1997.
(Participación por sectores)

Sector	Micro	Pyme	Grande	Total
Producción agropecuaria	86	13.8	0.2	100
Servicios agrícolas y caza	74.4	24.7	0.9	100
Silvicultura	70.3	28.5	1.2	100
Pesca	70.9	24.8	4.3	100
Minas, petróleo y canteras	62.8	30.9	6.3	100
Alimentos, bebidas y tabaco	59.8	36	4.2	100
Textil y cuero	71.1	27	1.9	100
Madera y papel	75.2	23.1	1.7	100
Químicos, petróleo, caucho y metales	62.9	32.2	4.9	100
Máquinas e instrumentos	62.1	34.5	3.4	100
Otras manufacturas	79.9	19.6	0.7	100
Total industria	67.5	29.4	3.1	100
Electricidad, gas, agua	73.8	16.2	10	100
Construcción	68.1	29.3	2.6	100
Comercio	84	15.2	0.8	100
Restaurantes y similares	86.3	13.4	0.2	100
Transporte	80.5	19	0.6	100
Servicios financieros	70.1	28.3	1.6	100
Servicios técnicos y profesionales	76.1	23.1	0.8	100
Servicios estatales sociales e institucionales	82.5	16.7	0.8	100
Servicios de diversión y esparcimiento	84.3	15.1	0.6	100
Servicios personales y del hogar	90.1	9.8	0.1	100
Otras actividades	92.7	7.2	0.1	100
S/I	96.9	3	0.1	100
Total general	82.1	17	0.9	100

Fuente: CORFO (citado en Alarcón y Stumpo, 2000:20).

de las medianas, 7 por ciento de las pequeñas y 3,6 por ciento de las micro.

En suma, la estructura productiva de las pequeñas empresas se presenta muy concentrada en 6 sectores: en la rama alimenticia, la de productos de madera, la de sustancias químicas, los productos metálicos y en menor medida la textil y la de productos de plástico. De estos sectores según la especialización industrial del país las pequeñas empresas destacan en los “sectores maduros tradicionales” como el textil, prendas, cuero, muebles, productos metálicos y otras manufacturas (Alarcón y Stumpo, 2000).

La dinámica de exportación de las pymes en Chile

Dado que Chile es un país con una economía pequeña, liberalizada y flexibilizada, las perspectivas económicas a largo plazo están vinculadas con el sector de las exportaciones. El éxito experimentado se refleja en las altas calificaciones otorgadas a este país por instituciones internacionales y bancos de inversión, entre otras organizaciones multilaterales (JETRO, 2001).

Entre las estrategias que se llevaron a cabo para el mejor funcionamiento de la estructura industrial, la participación de las exportaciones de las pymes en Chile reflejan la búsqueda de modernización así como de integración al mercado abierto a través de la integración de este tamaño de empresas con las grandes, como estrategia indispensable para evitar el rezago económico de las pequeñas (Henríquez Amestoy, 1993:547).

Asimismo, desde 1975, este país ha destacado por su política de fomento a la exportación con programas específicos de apoyo a las pymes. En la actualidad (2001), Prochile, entre otros organismos gubernamentales, promueve programas de internacionalización de las pymes. Por su parte instituciones gremiales privadas trabajan con el mismo objetivo (Labarca, Caniulao y Noton, 2001:3).

En diversos estudios sobre las pymes en Chile⁵, como ya se había señalado, se infiere que este estrato industrial es el que más hace uso de recursos de ingeniería en su producción. En este sentido la ventaja competitiva de la pequeña empresa para la exportación está en la diferenciación del producto o servicio para poder competir con las grandes, que tienen ventajas en los montos de capitales invertidos.

El desempeño más relevante de las pymes chilenas es su presencia en el mercado de la exportación, aunque los resultados todavía no sean notorios, puesto que para realizar esta actividad se requiere de información especializada acerca de oportunidades y evolución de los mercados, barreras comerciales, canales de distribución, así como del manejo de un margen suficiente para compensar variaciones en el valor de las divisas y disponer de créditos para sus compradores.

Las pymes chilenas están trabajando bajo una estrategia de alianzas mediante las cuales realizan actividades en conjunto. Tal es el caso de las empresas que exportan productos similares dirigidos a un mismo mercado objetivo; de esa manera buscan contar con mayor viabilidad debido a que se reducen los costos de información para la selección de nichos, así como para el conocimiento acerca de cómo entrar en determinado mercado.

Complementariamente, se ha promovido una política de apoyo a las pymes para que se involucren en identificar productos o servicios que facilitan las exportaciones de las grandes, lo cual les permite a aquéllas obtener beneficios de la ampliación del mercado sin los costos asociados a una penetración directa. En estas experiencias, las pymes tienen un gran potencial, debido a que en Chile, 50 por ciento de los exportadores, que suman alrededor de 3.000, son pymes de un total de 5.795 empresas entre las que participan 1.737 de las grandes, y las micro con el resto. Entre estas cifras, las pequeñas empresas destacan sobre las medianas con 1.617 y 1.299 exportadores respectivamente. Es decir, de las casi 3.000 pymes que exportan durante 1997, representan 3,3 por ciento de las

empresas registradas en ese año (CORFO, 2000:3-4).

De acuerdo con el valor de las exportaciones, en 1997 las pymes participaron con 796 millones de dólares, lo que significó 4,8 por ciento de las exportaciones totales, mientras que la grande exportó 15,732 millones de dólares, lo que representó 94,95 por ciento de las exportaciones. Esta polarización entre el tamaño de empresa en el valor de las exportaciones refleja cómo la gran industria chilena ha monopolizado esta actividad.

La distribución de las exportaciones de las pymes por sector económico se dio de la siguiente manera: 42,7 por ciento comprendió al sector comercio, 19,4 por ciento al manufacturero y 14 por ciento al agropecuario. En conjunto, los tres sectores alcanzan 63,5 por ciento del total de las exportaciones.

Para 1999, otros indicadores revisados por la Dirección de Promoción de Exportadores (PROCHILE) señala que las pymes exportaron una variedad de 3,300 productos hacia 130 destinos diferentes entre 5,048 empresas, en tanto que el total de empresas que exportaron en ese año, alcanzó a ser 6,022, es decir que se incrementó el número de pymes que exportaron, y, según esta fuente, 83 por ciento de las exportadoras son pymes. Los principales destinos de exportación de éstas, en 1999, fueron los países de América (74 por ciento) donde los países del MERCOSUR ocupan un lugar importante respecto del resto (24 por ciento), seguido por los países del TLCAN, en particular México y el Pacto Andino. En cambio las grandes empresas tienen mayor posibilidad de diversificar sus exportaciones entre América (42,5 por ciento), Asia (29,3 por ciento) y Europa (27,7 por ciento), lo anterior permite identificar que las pymes se dirigen a los países más cercanos, como indicios de la capacidad financiera y de gestión que tienen estos empresarios para entrar en mercados con culturas e idiomas diferentes o geográficamente lejanos (Alarcón y Stumpo, 2000).

Un factor en contra que tiene la industria chilena es la baja productividad del trabajo, menor que el promedio de la región, lo cual se refleja en una situación desventajosa para el país al momento de competir a escala internacional. En definitiva, de acuerdo con los datos de exportación presentados por las pymes, se observa una muy escasa capacidad exportadora, manifiesto tanto en la participación tan reducida en las exportaciones industriales y totales, como en el hecho de que estas últimas están concentradas en muy pocos productos.

Ello nos lleva a identificar una capacidad exportadora muy limitada que no se fortaleció a lo largo de la década de 1990 como se esperaba, y que el mercado interno continúa siendo tanto para pequeñas como para medianas empresas. En ese sentido, Chile se ha caracterizado por un nivel intermedio de modernización empresarial, donde en algunas áreas ha habido progreso acelerado mientras otras se encuentran en un proceso de transición a un paso más lento. Esta revisión deja entrever que a pesar de que el gobierno ha tendido al mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos y ha profundizado las exportaciones a través de programas de fomento dirigidos a las pymes en Chile, así como instrumentos dirigidos a enfrentar los problemas de éstas en la articulación productiva, innovación tecnológica y crédito, los resultados son mínimos, sobre todo por la dificultad de extenderlos en forma masiva a todo el país por falta de recursos por parte del Estado.

Asimismo, la falta de interrelación productiva entre las pymes y las grandes, así como de competitividad internacional de las primeras, son aspectos muy relacionados que reflejan los desafíos por los que atraviesan para poder alcanzar un nivel de desarrollo que les permita, por lo menos en parte, desvincularse de las fluctuaciones del mercado interno e incursionar sólidamente en el mercado exterior.

Comentarios finales

Con lo anterior se pretende señalar que las pymes en Chile pueden ser competitivas si recuperan, como grupo, las ventajas colectivas

de las que carecen individualmente por su tamaño reducido. Esta eficiencia de grupo, contraria a la eficiencia individual tradicional tiene dos dimensiones: 1) se trata de una producción colateral no voluntaria, de economía externa producida por una pluralidad de actores que operan en un entorno específico, y 2) el resultado de acciones conjuntas perseguidas deliberadamente por un grupo de agentes interactivos (Bianchi y Di Tommaso, 1998:620).

La capacidad de explotar la eficiencia colectiva requiere de un importante apoyo político por parte del Estado, del sector privado, el financiero y el académico porque algunos de sus componentes tienden a ser suministrados por debajo del óptimo social. El tipo de apoyo que se puede proporcionar para promover las economías colectivas debe orientarse a mejorar la interacción de los empresarios que convierten las simples economías externas en acciones cooperativas voluntarias y explícitas capaces de explotar plenamente las ventajas de la eficiencia colectiva.

Ante este panorama, las políticas promovidas de cooperación y asociación empresarial se presentan como la alternativa más viable para ser aplicada de forma emergente por las pymes de América Latina, a pesar de su reticencia cultural, ya que la apertura comercial es un reto, sobre todo para estas empresas que compiten con estructuras empresariales como las de Asia, las cuales manejan niveles de asociacionismo muy integrados en las pymes como parte de sus procesos productivos.

Notas

- 1 Cifras de los países que integran la OECD indican que las empresas pequeñas y medianas producen directamente 20 por ciento y 35 por ciento de sus exportaciones respectivamente, de las exportaciones de Asia (OECD,1997:7). Un informe emitido por la Secretaría de Comercio de EEUU revela que 70 por ciento de las firmas exportadoras son pequeñas, con menos de 100 empleados. En Japón las pymes suman más de 5 millones, y representan 99,7 por ciento del total de empresas, las cuales emplean a 72,7 por ciento de la fuerza laboral y contribuyen con 56,6 por ciento del índice de productividad. (citado en Labarca, A. Y Caniulao P., 2001:7).

- 2 Se presentan estos resultados por ser los datos más actualizados obtenidos por medio del Instituto Nacional de Encuesta (INE) de Chile.
- 3 La distribución de las empresas por tamaño se ha mantenido estable en cuatro años de 1994 a 1997, en los que no se presentan cambios destacables en la composición empresarial.
- 4 Sectores productores de bienes metalmecánicos eléctricos y no eléctricos, de equipos de transporte y de instrumentos científicos (CIU 383,384 y 385).
- 5 Alarcón y Stumpo, 2000.

Fuentes

- Alarcón C. y Stumpo G., "Pequeñas y medianas empresas industriales en Chile". Serie Desarrollo Productivo núm. 78, CEPAL / ECLAC. Naciones Unidas, 2000. pp. 1-63. www.eclac.cl/desarrolloproductivo/
- Bianchi, Patrizio y Marco R. Di Tommaso, "Política industrial para las pymes en la economía global", *Comercio Exterior*, 48 (8), 1998, pp. 617-623.
- Casalet R., Mónica, "Éxitos y desaciertos en la cooperación interempresarial: un análisis de dos experiencias, Chile y Argentina", en Isabel Rueda Peiro y Nadima Simón Domínguez (coords.), *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas: México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*, Porrúa-UNAM, México, 1999, pp. 201-242.
- Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Presencia de la pyme en el mercado de exportación de bienes y servicios, 1994-1997" Santiago de Chile, 2000, pp. 1-25. www.corfo.cl
- Equihua, Zamora, Alberto, "El dilema de la asociación de la empresa media", en Isabel Rueda Peiro y Nadima Simón Domínguez (coords.), *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas: México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*. Porrúa-UNAM, México, 1999.
- Henríquez Amestoy, Lysette, "Chile: experiencia exportadora de las empresas pequeñas y medianas". *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 6, junio 1993.
- Castillo, Mario, "The chilean economy and globalization: evaluation and new challenges", en International Workshop Proceedings núm. 3 *Latin American Firms in the Globalization*, IDE-JETRO Area Studies Department II. 2001, pp. 87-113.
- Labarca, A. y Caniulao P., "Algunos comentarios sobre las pequeñas y medianas empresas y su situación en el comercio internacional". Dirección de Estudios. CEPAL / ECLAC, 2001, pp. 1-8. www.prochile.cl/ 