

# **Innovación y Exportación. La soledad de las PYME**

Hernán E. Rocha  
Andrea B. Barría  
Eduardo A. Quevedo

*Universidad Austral de Chile*

## **Resumen**

En Chile, el cambio fundamental que la apertura económica ha introducido, es haber modificado el contexto, el origen y, sobre todo, el ritmo con que se dan los procesos que conducen al logro de la competitividad (Cebreros, 1992 en Cárdenas y Narváez, 1994).

Resulta imprescindible poseer una capacidad que permita realizar cambios tecnológicos, empresariales y anticipar las necesidades de los consumidores para alcanzar la clave del éxito en un mercado altamente competitivo. A este respecto, la capacitación, la organización gremial, el marco jurídico institucional y la infraestructura disponible, son también elementos importantes que deben incorporarse a la pequeña y mediana empresa.

El propósito de este estudio está enfocado a mostrar aquellas fortalezas que vale la pena desarrollar y las debilidades que es necesario aminorar en las pequeñas y medianas empresas nacionales, sobre todo en las existentes en ciudades alejadas a la Región Metropolitana y demostrar que, a pesar de existir un programa exclusivo para la PYME, éste estaría aún en una etapa inicial, con escasos efectos a nivel de las regiones, presentando sucintamente, tres casos de innovación exportadora regional, que recogen las deficiencias del sistema.

## **I INTRODUCCIÓN**

Un gran interés existe hoy en el mundo entero por la pequeña y mediana empresa y su papel en el proceso de desarrollo económico y social. Ella representa en el universo empresarial, con independencia del sistema político de que se trate, aproximadamente el

85% de las organizaciones productivas existentes, las cuales son responsables de proveer empleo para más del 50 % de los hombres y mujeres en la tierra.

Producción moderna sin deterioro ecológico, excelente respuesta en términos de empleo, distribución de capital, buen balance social, adaptabilidad al cambio tecnológico, respuesta metódica a las necesidades y exigencias de los mercados internacionales, redistribución del ingreso, satisfacción de necesidades colectivas sin despilfarro ni consumismo, eficiencia, versatilidad, escalas de producción en armonía con tamaños y características de los mercados, y en el tercer mundo, fortalecimiento del sistema de libre iniciativa y factor fundamental para el apuntalamiento de una democracia real tanto en el orden político como en el económico, son todos ellos, atributos de la pequeña y mediana empresa, gracias a los cuales, el estudio de su problemática y posibilidades, ocupa hoy el primer lugar entre las personas e instituciones, en intentar respuestas tangibles a las dificultades del desarrollo (Pinto y Arango 1986).

En este contexto, la PYME, como factor importante de desarrollo para el país y para cada una de las regiones, debe emprender impulsos modernizadores para enfrentar mercados cada vez más competitivos. Sin embargo, las medianas y, especialmente, las pequeñas empresas tienen limitaciones para internalizar efectos dinámicos y modernizadores las cuales se ven agravadas aún más en el caso de las empresas residentes fuera de la Región Metropolitana.

A pesar de los inconvenientes existentes en torno a las debilidades de las PYME, es posible lograr importantes efectos en cuanto a la equidad social. Uno de ellos se relaciona con la difusión de la propiedad del capital, hecho que resulta esencial en el largo plazo para resolver problemas de empleo y pobreza. Respecto de la importancia de la PYME, la CEPAL plantea que dos son las razones que vinculan a este sector con un proceso de transformación productiva: su carácter intensivo en el empleo del recurso humano y porque, la incorporación y difusión tecnológica, exige desarrollar una base empresarial amplia y dinámica ( Burgos y Muñoz 1993).

## II CLASIFICACIÓN DE LA PYME

Si buscamos la definición para los conceptos de micro, pequeña, mediana y gran empresa, nos encontraremos con una diversidad de criterios; el problema estaría resuelto en la medida que se identifique una variable instrumental que permitiese una adecuada separación de las empresas.

Entre las variables utilizadas está el considerar el número de trabajadores por empresa. Este criterio es muy aceptado en los países en vías de desarrollo debido a la utilización intensiva de mano de obra, lo que permite fijar el tamaño del sector de pequeña escala. De acuerdo a esto la clasificación industrial queda como sigue:

**Tabla 1**  
Clasificación antigua de la empresas en Chile  
(según nº de trabajadores)

Micro Empresa	1 - 9 Trabajadores
Pequeña Empresa	10 - 49 Trabajadores
Mediana Empresa	50 - 199 Trabajadores
Gran Empresa	200 y más Trabajadores

**Fuente:** Kaufman, 1995

Si bien esta clasificación, presenta ventajas desde el punto de vista de su accesibilidad, facilidad de descripción y de manejo para comparaciones nacionales e internacionales, posee claras deficiencias debido a que asume como iguales las condiciones de la estructura empresarial para sectores distintos dentro de la economía de un país. Debido a lo anterior, el Ministerio de Economía en 1992 elaboró una nueva clasificación:

**Tabla 2**

Nueva clasificación de las empresas en Chile

Micro Empresa	0 - 2.400 U.F.
Pequeña Empresa	2.401- 25.000 U.F.
Mediana Empresa	25.001 - 50.000 U.F.
Gran Empresa	50.001 y más U.F.

### **III CARACTERÍSTICAS DE LA PYME**

Diversos estudios realizados, caracterizan a la microempresa, aparte del tamaño, por producir de una manera distinta a la conocida en las empresas industriales, tanto en la naturaleza del trabajo, como en la organización de la producción. Algunas de estas características son:

- Desarrollo de las actividades directivas: permite a un individuo desenvolverse responsablemente adquiriendo la experiencia y el talento empresarial necesario para generar nuevas ideas, advertir oportunidades de negocio, buscar nuevos mercados, reunir y generar fondos para el buen funcionamiento de la empresa, en definitiva, capacidad para organizar y dirigir.
- Fuente de capacitación: las pequeñas y medianas empresas constituyen verdaderas fuentes de capacitación para el personal, debido a la gran variedad de tareas que deben realizarse, en forma completa y en conjunto. Esto surge por el hecho, de no existir la

misma especialización necesaria que en las grandes empresas. Por otro lado, el usar mano de obra intensiva transforma la PYME en una forma de adiestramiento de la fuerza laboral inexperta del país.

- Clima laboral armónico: fruto del tamaño y del carácter familiar que generalmente se presenta dentro de este tipo de empresas, surge un contacto entre el empleador y el trabajador más estrecho e informal, lo que conlleva a un clima laboral más grato.
- Mayor absorción de empleo: la PYME posee una capacidad generadora de empleo 20 veces superior en promedio a la de la gran empresa, por lo que incentivar el desarrollo de éstas, permitiría canalizar más rápidamente el desempleo, en comparación a la creación de grandes empresas.
- Otras características relevantes: no existe una diferenciación entre el trabajo y el capital (empresa de tipo familiar), baja calificación del personal (escasa profesionalización en el manejo administrativo), debilidad tecnológica debido al uso de maquinaria de segunda mano o adaptada de otros procesos productivos, flexibilidad para adaptarse a los cambios económicos. (Galilea y Harcha 1992; Kiessling y Sandoval 1993)

#### **IV PROBLEMAS DE LA PYME**

Entre algunos de los problemas que presenta la PYME se encuentran:

- Multiplicidad de la labor administrativa: en la generalidad de la PYME el dueño cumple casi todas las funciones de la empresa, desde las directivas, administrativas e incluso operativas. El no contar con un equipo estructurado puede significar asumir una inmensa variedad de operaciones de la empresa, lo que en ciertas ocasiones puede conducir a que las labores no se realicen en forma óptima.

- Escaso conocimiento técnico de la labor administrativa: los directivos de la PYME, presentan un desconocimiento general de los conceptos básicos relativos a las técnicas gerenciales necesarias para operar como empresarios, tales como, fundamentos de comercialización nacional e internacional, manejo contable y financiero, elementos de producción y administrativos en general.
- Falta de poder de negociación: la PYME tiene baja participación a nivel de gremios, y unido a esto, mantienen un bajo poder de negociación. Esto hace que disminuya su capacidad para ejercer presión y obtener mayores beneficios de parte de los proveedores, así como ante instituciones financieras.
- Organización del trabajo; la PYME presenta generalmente bajos controles de calidad, lo que disminuye su competitividad. Tienen un difícil acceso a personal técnicamente calificado, ya que éste generalmente es absorbido por la gran empresa. La PYME, además, presenta el problema de un alto ausentismo laboral.
- Distribución y marketing; la PYME carece de una estrategia de marketing y distribución. Este hecho provoca una actuación pasiva en vez de activa en la innovación de productos y procesos, formas modernas de venta, externalización de la distribución. Tradicionalmente este tipo de empresario se preocupa personalmente por la venta y el establecimiento de contacto. Muchas PYME no son capaces de ser líderes en costos, ni en calidad o en diseño de producto; por lo cual es necesario invertir en nuevas tecnologías y realizar análisis de mercado.

Financiamiento; el financiamiento de la PYME se dificulta por la falta de capital propio y de garantías adecuadas. Los costos de las transacciones de los créditos bancarios pueden ser muy altos si las empresas no disponen de una contabilidad y documentación adecuados.

- Alejamiento de centros económicos; la PYME de provincia para poder competir con sus similares de la capital, se ven enfrentadas a una serie de desventajas, derivadas de

los costos de transporte, plazos de entrega, abastecimiento, escasa información y otras dificultades de tipo legal y administrativas.

- Exportaciones; ante una perspectiva de exportación se ven enfrentadas a problemas de financiamiento y otros, para las operaciones de comercio exterior, debido a los requisitos que deben cumplir. Esta situación, que es la que nos ocupa principalmente en este estudio, se abordará mas adelante.

## V IMPORTANCIA DE LA PYME EN EL DESARROLLO NACIONAL

La economía chilena está organizada en muchos establecimientos pequeños. Salta a la vista el gran porcentaje de microempresas y PYME existentes en el país, las cuales representan un 83,18% y un 15,35% del total respectivamente, abarcando un 40% y un 34% del total de los puestos de trabajo (Tabla 3).

**Tabla 3**

Total de empresas del país y su relación con puestos de trabajo

<b>Segmento</b>	<b>Número Empresas</b>	<b>Porcentaje s/n° empresas</b>	<b>Puestos de Trabajo</b>
<b>MICRO</b>	387.016	83,18 %	40 %
<b>PEQUEÑA</b>	65.610	14,10%	34 %
<b>MEDIANA</b>	5.797	1,25 %	
<b>GRANDE</b>	6.838	1,47%	26%
<b>TOTAL</b>	465.262	100%	100%

Fuente: Kaufmann , 1995 y Ministerio de Economía, 1993

Las unidades productivas pequeñas, han experimentado un considerable crecimiento después de la crisis de 1982. Entre los determinantes de este hecho se encuentran el deterioro de los niveles de ingreso y el crecimiento del desempleo, lo que llevó a establecer las bases para el surgimiento de la pequeña empresa como fruto de una necesidad económica.

En un país como Chile, donde los centros de desarrollo se encuentran muy centralizados, es importante la existencia de unidades productivas de menor tamaño distribuidas a lo largo del país. El rol de la PYME, representa un aporte potencial en el contexto de la economía nacional de acuerdo a los siguientes parámetros de medición:

- Articulación. Las unidades de pequeña escala, permiten incrementar la flexibilidad de respuesta de las grandes empresas, efectuándose un proceso de subcontratación de éstas últimas hacia las primeras. Los aumentos de demanda en las industrias grandes, pueden ser absorbidos con mayor nivel de empleo por los proveedores pequeños.
- Innovación y flexibilidad. Este tipo de empresas, puede adaptarse con mayor rapidez a los cambios administrativos y productivos, pues tiene estructuras internas más flexibles y menos burocráticas. En este mismo sentido, son menores las barreras que oponen a su entrada, de tal modo que fomentan la incorporación de un gran número de ellas a la actividad industrial nacional. De su posterior expansión, dependerá el surgimiento de la mayoría de las grandes empresas.
- Equidad. Además de permitir la desconcentración de la propiedad industrial y la ocupación de un porcentaje importante de la fuerza de trabajo, la pequeña producción contribuye a ajustar los niveles de remuneraciones de acuerdo a la productividad de su personal, mejorando así la distribución regional de ingresos. (Burgos y Muñoz 1993; Cárdenas y Narváez 1994)
- Competitividad internacional. Convierte a este tipo de empresa, en un exportador indirecto de gran relevancia para la competitividad con empresas de mayor tamaño o,

a través de la inserción internacional directa. Esta característica, es de probada veracidad en las regiones, a través de los casos que presentaremos más adelante.

## **VI POLÍTICAS DE FOMENTO PARA LA PYME EN CHILE**

Desde hace muchos años que se observa un proceso de concentración poblacional en la Región Metropolitana. En el resto de las regiones vive la mitad de los habitantes del país, mientras que solamente un tercio de las industrias están ubicadas en estas regiones. La infraestructura, los servicios públicos, instituciones de fomento y las consultorías están cualitativa y cuantitativamente concentradas en Santiago. Este hecho se presenta como un gran obstáculo para el desarrollo de la PYME en las regiones.

En los últimos años se ha dado una mayor importancia al desarrollo de la PYME. El apoyo estatal en este campo ha consistido principalmente en asistencia técnica, difusión de tecnología, capacitación en gestión, acceso a créditos y desarrollo de canales de comercialización.

Hasta 1973, las políticas oficiales relativas a las empresas PYME buscaron mantenerlas en actividad debido a su alta incidencia en el empleo, aunque sin atender específicamente sus reducidos niveles de productividad o las precarias condiciones de trabajo que generaban. En tal contexto, las políticas operaron preferentemente por intermedio de subsidios y líneas “blandas” de crédito que, por lo general, no se preocuparon de su incorporación a esquemas modernos de producción.

Durante el gobierno militar, a su vez, primó la ausencia de políticas hacia el sector, aunque con posterioridad a 1982 se instituyeron algunas iniciativas de apoyo que, sin embargo, no alcanzaron a tener una importante implantación.

En contraste con ambas situaciones la administración encabezada por el Presidente Aylwin, desde su mismo inicio manifestó su intención de atender de manera

preferente a este sector empresarial. En este contexto, se inauguró el 4 de julio de 1991 un “Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa”, concebido para impulsar su modernización productiva y mejorar sus niveles de competitividad (Ministerio de Economía 1993).

Este programa ha buscado elevar la eficiencia empresarial mediante instrumentos de tipo horizontal, accesibles a empresarios pequeños y medianos sin importar su actividad económica o localización geográfica. Tales instrumentos buscan eliminar la desventaja que supone el menor tamaño y en el caso de una mejoría en los niveles de funcionamiento del mercado, aumentarán las posibilidades de sobrevivencia y desarrollo del empresario promedio del sector, reduciendo la tendencia a una PYME dependiente del Estado. El programa contempla el apoyo en las áreas de (1) *Financiamiento*, a través de instrumentos tales como los Cupones de Bonificación (CUBOS), Subsidios de Apoyo Financiero (SUAF), Intermediación Financiera, Crédito Directo, Tarjeta de Crédito para la Producción; (2) *Asistencia Técnica*, a través de una oferta de capacidad de consultoría como el Fondo de Asistencia Técnica (FAT); (3) *Desarrollo Tecnológico*, utilizando instrumentos como el Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC) y la Fundación Empresarial Comunidad Económica Europea - Chile; (4) *Capacitación*, distribuida entre diferentes instituciones del sector público, como el Servicio Nacional de Capacitación Para el Empleo (SENCE) y el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC); (5) *Asociatividad*, a través de los Proyectos de Fomento (PROFOS).

El programa de gobierno del Presidente Frei Ruiz-Tagle, estipula que la PYME tendrá un rol clave en el proceso del aumento de la competitividad de la economía nacional, de la descentralización y regionalización y para la lucha contra la pobreza (Kaufmann 1995).

Así también hay que mencionar que se están llevando a cabo iniciativas internacionales, con el acuerdo del gobierno para desarrollar la PYME en Chile.

## **VII INNOVACION Y LAS PYME**

La innovación no es únicamente un mecanismo económico o un proceso técnico. Ante todo es un fenómeno social a través del cual los individuos y las sociedades expresan su creatividad, sus necesidades y sus deseos. De esta forma, independientemente de su finalidad, sus efectos o sus modalidades, la innovación está estrechamente ligada a las condiciones sociales en que se produce. La historia, la cultura, la educación, la organización política institucional y la estructura económica de cada sociedad determinan, en último término, su capacidad de generar y aceptar la novedad. La innovación es un proceso colectivo que implica el compromiso progresivo de un número creciente de participantes. A este respecto, el ámbito social y los servicios públicos, en general, requieren innovaciones substanciales de forma urgente.

La innovación constituye una base particular en las regiones menos desarrolladas, en las que las PYME, que constituyen la casi totalidad de su tejido económico encuentran dificultades específicas, en particular en materia de financiación, pero también en cuanto a sus posibilidades de cooperación, acceso a las fuentes de competencias técnicas y de gestión. Las dificultades de financiación, ocurren al menos en algunas fases sensibles de su evolución. Las deficiencias estructurales en su capacidad de gestión nacen porque generalmente el empresario es el único que realiza funciones de gestión y la situación más normal es que falte personal ejecutivo. El acceso a los conocimientos y la información con los que se cuenta para reducir la incertidumbre, es mucho más difícil profesionalmente y mucho más costoso para las PYME que para las grandes empresas. La mayoría de las PYME se muestran reticentes en recurrir a los servicios y regímenes de ayuda, asistencia técnica o asesoría existentes. Están menos abiertas a la cooperación.

Las PYME exportan e innovan y afrontan grandes dificultades específicas. No obstante, gran parte de los programas públicos de fomento de la innovación, parecen diseñados para las grandes empresas. En este sentido, parece interesante dar a conocer algunos párrafos de la Vía de acción 12: “fomentar la innovación en las empresas,

particularmente en las PYME, y reforzar la dimensión regional de la innovación”, que está dentro de trece medidas desglosadas en propuestas concretas a través del Libro verde, de la Unión Europea:

- “1. Estimular la cooperación entre empresas (pequeñas y grandes) y reforzar las agrupaciones tecnológicas y sectoriales para valorizar los conocimientos locales.
2. Fomentar la orientación internacional de las empresas.
3. Mejorar y completar las infraestructuras de apoyo a las empresa por medio de: dispositivos de análisis de las necesidades explícitas latentes de las empresas; ventanillas y puntos de entrada únicos de acceso a la información y los servicios; mecanismos que faciliten el dialogo entre los diferentes interlocutores locales de las empresas y el seguimiento y la evaluación de las medidas de ayuda; reforzar la cooperación Universidad-Industria para facilitar las transferencias de tecnología, conocimiento y competencias” (Unión Europea 1995)

En nuestra opinión, estamos replicando exactamente lo que ocurre en otros lugares del mundo, lo que valida pensar en esta “ vía de acción 12” también como replicable en nuestro país, específicamente en lo referido a las regiones y las posibilidades de las PYMES para generar un campo exportador sustentable en el tiempo.

## **VIII EXPORTACIONES CHILENAS**

Chile posee una variada e importante dotación de recursos naturales. Históricamente, las exportaciones chilenas se han basado en estos productos, y en particular en las exportaciones de cobre, aprovechando así las ventajas comparativas de nuestro país. A pesar de que la dependencia de estos productos ha disminuido en los últimos años todavía los sectores que agrupan a los productos con un mayor proceso de elaboración constituyen menos de la mitad del valor total exportado por el país ( Campero y Escobar, 1992).

Los pasos más grandes e importantes dirigidos a la liberalización del comercio exterior de Chile y a su incorporación a la economía mundial, se dieron a mediados y a fines de los años 70' (Dabrowski y Eschenburg, 1994). Entre ellos se encuentran:

- adopción de un tipo de cambio único.
- el reemplazo de la lista de los bienes de importación autorizados por una lista de bienes de importación prohibidos.
- la reforma en el sistema arancelario con una rebaja significativa y homogeneización de los aranceles de importación.

Debido a que desde esa reforma ya no existen restricciones de importación pueden importarse sin dificultad, todos los bienes de capital y materias primas no producidas en Chile. Pero no sólo para los exportadores extranjeros Chile se ha convertido en una de las economías más abiertas de Latinoamérica, sino que también sus disposiciones legales son convenientes para el mercado internacional de capitales y las inversiones directas.

En la evolución de las exportaciones durante los años 1990 - 1994 se aprecia un incremento en todos los sectores de la economía nacional. El sector Industrial ha tenido un crecimiento constante a través de los años, lo que no se observa en los sectores de la Minería, Silvoagropecuario y Pesca quienes presentaron una baja en el año 1993, lo que se vio reflejado en el monto total de exportaciones para ese año. Sin embargo las exportaciones experimentaron una importante alza para el año 1994 (Tabla 4).

**Tabla 4**

Exportaciones por sector económico  
(millones de US\$)

	1990	1991	1992	1993	1994
Mineras	4.590,1	4.393,0	4.723,5	3.976,0	5.188,5
Silvoagro. y	978,6	1220,8	1.229,7	1.170,1	1.271,8

pesca					
Industriales	2.741,2	3.315,6	4.032,9	4.056,1	5.114,5
TOTAL	8.309,9	8.929,4	9.986,1	9.202,2	11.574,8

**Fuente:** Banco Central

Tradicionalmente los principales mercados de destino de los productos chilenos eran Estados Unidos y los países europeos. En los últimos años ha surgido un nuevo mercado, el asiático, el cual ha ido adquiriendo cada vez una mayor participación dentro de las exportaciones chilenas. Sumado a esto América Latina se está consolidando como un importante socio comercial, debido a que la política exterior chilena ha concretado acuerdos comerciales bilaterales con varios países del continente (Tabla 5).

**Tabla 5**

Exportaciones clasificadas por Continentes  
(millones US\$ FOB)

	1993 (Ene-Nov)	1994 (Ene-Nov)
América Latina	1.704,6	2.163,0
América del Norte	1.591,8	1.885,1
Europa Occidental	2.414,2	2.608,7
Europa Oriental	24,1	57,0
Asia	2.674,7	3.404,9
Medio Oriente	73,8	65,6
África	36,5	84,5
Oceanía	41,1	50,8
Otros	122,9	135,6

**Fuente:** Banco Central

## **IX POLÍTICA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES**

La política económica chilena creó para el sector exportador condiciones básicas favorables. Pero adicionalmente se practica una activa política de fomento a las exportaciones. Aquí se debe mencionar, en primer lugar, la organización PROCHILE la cual tiene la responsabilidad de administrar centralmente todas las ayudas estatales a la exportación y debe contribuir a la ampliación y dinamización del sector exportador. Este objetivo lo persigue a través de las siguientes medidas (Dabrowski y Eschenburg, 1994):

- ofrecimiento de apoyo organizativo a las empresas del sector exportador.
- fomento a la producción de bienes de exportación “no tradicionales”.
- apoyo y asesoría en aspectos técnicos de exportación.
- respaldo a las empresas para la participación en ferias internacionales.
- realización de las Semanas Chilenas en diversos países potencialmente compradores de productos chilenos.

La política del nuevo gobierno chileno, sin embargo no se reduce al fomento general del sector exportador, sino que está dirigida a una diversificación de las exportaciones y particularmente a la exportación de productos elaborados. El Presidente Aylwin, en el encuentro con el empresariado nacional (ENADE) en noviembre de 1990 se refirió a que Chile debe entrar ahora en una segunda fase en la política de exportación. Por este motivo, se dispuso por parte del Estado, para las empresas que deseen producir y exportar productos no tradicionales fondos adicionales de fomento los que son administrados por el Banco del Estado. Otras medidas establecidas son las siguientes:

- Sistema simplificado de reintegro a las exportaciones menores.
- Sistema de reintegro de derechos y demás gravámenes aduaneros.
- Pago diferido de derechos de aduana y crédito fiscal para bienes de capital.

## **X LAS PYME Y LAS EXPORTACIONES**

En un país como Chile, que crece impulsado por el dinamismo de su sector exportador, las empresas pequeñas y medianas no pueden sino vincular su propio dinamismo y perspectiva de futuro a la de la inserción internacional del país.

Esta vinculación tiende a materializarse ya sea por intermedio de exportaciones de pequeñas y medianas empresas o, indirectamente, mediante abastecimientos de insumos o servicios a empresas exportadoras. En ambos casos es necesaria una modernización productiva de las empresas y la readecuación de sus niveles de competitividad.

La industria pequeña y mediana presenta ciertas ventajas comparativas respecto a la gran industria, para abordar mercados extranjeros, destacándose el bajo costo de su mano de obra, los menores requerimientos de inversión y su capacidad instalada, ociosa, entre otros. Sin embargo, el principal obstáculo que habitualmente conspira contra ella en materia de comercio internacional son los volúmenes de producción, homogeneización, control de calidad de sus productos y comercialización adecuada de los mismos.

El Programa de apoyo a la PYME ha buscado incrementar la eficiencia empresarial en este terreno mediante la aportación de condiciones que faciliten la operación de esas empresas en los mercados correspondientes. Esos instrumentos están relacionados con la capacitación técnica de los empresarios para enfrentar el mercado y la facilitación de condiciones financieras para abordar proyectos que comprometan aspectos de comercio exterior (Ministerio de Economía, 1993).

- Servicio de Cooperación Técnica

SERCOTEC tiene a su cargo los aspectos vinculados a la capacitación técnica y conocimientos de mercado. Para ese efecto ha organizado misiones comerciales al extranjero, visitas a Ferias Internacionales, seminarios, asistencia técnica y consultorías,

“Comités de Exportación” y ha elaborado catálogos y folletos con material de difusión sobre el tema.

- Crédito para exportaciones de bienes de capital

CORFO, por su parte, opera una línea de financiamiento que atiende el crédito en exportaciones de bienes de capital, bienes de consumo durable y servicios de ingeniería y montaje.

Al analizar la evolución del número de empresas exportadoras segmentadas por tipo de empresa, así como también de los montos en dinero de sus exportaciones (Tablas 6, 7, 8 y 9) podemos concluir que el número de empresas que exportan sus productos al exterior han aumentado más que significativamente, incrementándose éste en un 32% entre 1990 y 1992 (desde 4.102 empresas el primer año a 5.432 el segundo). La empresas PYME presentan esta misma tendencia, teniendo un alza de un 30 % para el mismo período (desde 1697 empresas a 2217).

Los montos de divisas generadas por las exportaciones han ido en aumento en los últimos años observándose un crecimiento de un 17% en el período 1990 - 1992 (desde US\$ 8.631.087.707 a US\$ 10.124.572.419 respectivamente)

Aproximadamente la PYME representa el 40% del total de las empresas exportadoras, si bien este número resulta significativo al evaluar el aporte en divisas generadas por esta categoría de empresa su participación sólo alcanza alrededor del 4 % del total.

**Tabla 6**  
Exportaciones 1990

<u>Segmento</u>	<u>N° de Empresas</u>	<u>%</u>	<u>Monto en US\$</u>	<u>%</u>
No definido	405	9,87	15.595.438	0,18
Micro	682	16,63	21.070.753	0,24
Pequeña	1.260	30,72	176.089.552	2,04
Mediana	437	10,65	168.825.530	1,96
Gran	1.318	32,13	8.249.506.434	95,58
TOTAL	4.102	100	8.631.087.707	100

**Fuente:** Min. de Economía con información del SII y Banco Central

**Tabla 7**  
Exportaciones año 1991

<u>Segmento</u>	<u>N° de Empresas</u>	<u>%</u>	<u>Monto en US\$</u>	<u>%</u>
No Definido	691	12,93	11.441.924	0,13
Micro	884	16,55	24.444.084	0,27
Pequeña	1.518	28,41	202.812.657	2,24
Mediana	562	10,52	170.546.834	1,88
Gran	1.688	31,59	8.640.489.575	95,48
TOTAL	5.343	100	9.049.735.074	100

**Fuente:** Min. de Economía con información de SII y Banco Central

**Tabla 8**  
Exportaciones 1992

<u>Segmento</u>	<u>N° de Empresas</u>	<u>%</u>	<u>Monto en US\$</u>	<u>%</u>
No Definido	493	9,08	11.324.586	0,11
Micro	878	16,6	28.014.938	0,28
Pequeña	1643	30,25	219.262.159	2,17
Mediana	574	10,57	203.198.284	2,01
Gran	1844	33,95	9.662.772.472	95,44
<b>TOTAL</b>	<b>5.432</b>	<b>100</b>	<b>10.124.572.419</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Min. de Economía con información del SII y el Banco Central

**Tabla 9**  
Exportaciones Ene-Jun 1993

<b>Segmento</b>	<b>N° de Empresas</b>	<b>%</b>	<b>Monto US\$</b>	<b>%</b>
<b>No Definido</b>	416	10,03	35.009.768	0,68
<b>Micro</b>	513	12,37	31.708.679	0,61
<b>Pequeña</b>	1.186	28,60	158.899.891	3,08
<b>Mediana</b>	424	10,22	122.232.956	2,37
<b>Gran</b>	1.608	38,78	4.810.770.692	93,26
<b>TOTAL</b>	<b>4.147</b>	<b>100</b>	<b>5.158.621.986</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Min. de Economía con información de SII y Banco Central

## **XI EL CASO DE LA CIUDAD DE VALDIVIA**

El empresario de la PYME es el motor de todo en la empresa y generalmente está al frente de toda la actividad que se desarrolla. Para poder ingresar a los mercados internacionales se hace necesario tener un conocimiento y visión previa de las necesidades de estos mercados, igualmente considerar las exigencias en cuanto a la

calidad del producto a exportar. El problema de las PYME regionales, es que no cuentan con el conocimiento esencial de las exigencias de los mercados internacionales, así como también de la información necesaria para realizar exportaciones, las cuales se encuentran centralizadas en Santiago.

Usualmente para las PYME, el inicio de una exportación puede resultar de una casualidad o de un deseo interno de la empresa de expandir su mercado. En el caso local, es posible apreciar que sólo una empresa (Anexo 1; Entrelagos) inició sus exportaciones como parte de una estrategia de expansión de mercado, no así las demás, que respondieron a demandas iniciadas en situaciones fortuitas que conllevaron, a un aumento progresivo de las exportaciones realizadas.

Vale la pena rescatar un aspecto, que resulta importante al momento de iniciar exportaciones y obtener apoyo de entidades estatales: es lo que se refiere al tamaño de la empresa y la consolidación que ésta ha logrado dentro de sus años de funcionamiento. En este caso, cabe destacar, que una empresa como Entrelagos posee ventajas respecto de estos dos aspectos los que le facilitarían el inicio en este tipo de actividad comercial; es decir tiene el tamaño medio y suficiente consolidación como para ser considerada dentro de los parámetros no escritos de las instituciones de apoyo. Por tal razón, las demás empresas dedicadas a esta actividad han debido actuar de manera autónoma y con escasa ayuda de parte de las instituciones de soporte. Intentar obtener cooperación de parte de SERCOTEC o de PROCHILE, significa una gran inversión de tiempo y suficiente burocracia que, en algunos casos, resulta costoso y bastante engorroso de realizar, lo cual desmotiva rápidamente este tipo de opción derivándose, fácilmente, en un trabajo independiente y de acuerdo a los medios de los que se dispone o es posible lograr por contactos de tipo personal.

De las tres empresas exportadoras que presentamos en el Anexo 1, aquella dedicada a la exportación de suéteres de lana ha presentado una declinación de los envíos al exterior habiendo cumplido con el pago de su crédito CORFO y dedicándose, en la actualidad, principalmente a la venta nacional. Al inicio de sus actividades contó con

apoyo financiero de CORFO, en UF a una tasa de interés que ella consideraba excesivamente alta. Así también ha participado como instructora en cursos dictados por SERCOTEC para incentivar el desarrollo de la PYME en áreas rurales de la provincia, pero su experiencia en esta tarea no resultó grata puesto que estos cursos no tienen continuidad con lo cual muchas de las ideas se perdían porque la gente no conocía los pasos a seguir.

Aquella dedicada a las “verdes ramas” ha presentado un aumento de la demanda que le ha llevado a diversificar sus productos de acuerdo a los pedidos del extranjero. Así, existen proyecciones de comenzar con la exportación de calas enanas, en diversos colores. Producto de la necesidad de especies nativas chilenas en el mercado europeo, la Sra. Acosta comenzó el envío de muestras sin tener mayor conocimiento respecto de los estándares necesarios que debía cumplir el producto requerido, modos de envío, documentos necesarios ni formas de pago. Tras establecer, de parte de los compradores, los requerimientos del producto y los precios de la transacción comercial, fue necesario recurrir a la búsqueda de proveedores de los “verdes” en las comunidades indígenas de la zona.

Los primeros envíos consideraban una cantidad relativamente pequeña que era posible cumplir con escaso personal. A medida que la cantidad de pedidos aumentaba y el mercado se expandía ( Europa, Japón , EE.UU.) fue necesario aumentar la dotación de personal e instruir a sus proveedores de las características de los “verdes” necesarios.

Dado que la capacidad productiva inicial permitía un trabajo independiente, sólo con un contacto en Santiago, no era necesario buscar financiamiento y asesoría de parte de las entidades estatales destinadas a promover el desarrollo de la PYME. Sin embargo, al solicitar la colaboración de SERCOTEC se encontró con una gran burocratización, no encontrando soluciones al corto plazo. Seguido de esto PROCHILE se contactó con ella ofreciendo su ayuda, pero a cambio ella debía pagar por estas asesorías lo que resultaba en aranceles eran muy altos para los ingresos obtenidos por su empresa. Ante esta situación, la Sra. Acosta opta por continuar sola, no considerando estas alternativas.

Entrelagos es una empresa dedicada a la fabricación de golosinas. Una vez consolidada en el mercado nacional, incursiona en el contexto internacional contando con el apoyo de PROCHILE. Esta entidad, asesora a la empresa en la participación en ferias internacionales del rubro y a partir de esto surgen los contactos con nuevos compradores. Entrelagos ha presentado una demanda estable, con una pequeña variación de la ubicación de los compradores en el extranjero. Aún cuando esta demanda permanece constante, ellos pretenden comenzar la industrialización de la empresa, manteniendo el carácter artesanal de sus productos.

## **CONCLUSIONES**

A partir de la década de los ochenta se aprecia un interés por la PYME que ha ido en aumento a través de los años. No es hasta el gobierno de Patricio Aylwin en que se presenta el Programa de apoyo a la PYME lo cual trae consigo un mejoramiento de las actividades realizadas por pequeños empresarios, principalmente, de la zona metropolitana.

Sin duda la aparición de este programa es un avance significativo en favor de los pequeños productores, pero gran parte de las ventajas obtenidas a partir de la puesta en práctica de este proyecto han sido efectiva en la ciudad de Santiago. La situación para la PYME, en las demás regiones del país, continúa en iguales condiciones a como se encontraban antes de este proyecto.

El apoyo brindado por las instituciones creadas especialmente para asesorar y financiar a la PYME resulta inoperante en la realidad, lo que significa una desmotivación para aquellos que desean iniciarse en la actividad productiva. Si esto resulta efectivo para la producción nacional, más efectivo lo es para aquellos que piensan derivar hacia la exportación de sus productos, ya que trae consigo una gran burocracia existente en muchos de los servicios públicos chilenas.

Esto es posible apreciarlo en la situación local. Probablemente, pudiera ser un tanto extremista plantear que instituciones como SERCOTEC, PROCHILE y CORFO no cumplan con la finalidad con la cual fueron creadas, pero para aquellas empresas que han deseado obtener los beneficios que ellas otorgan ha resultado más bien algo poco práctico que se termina por eliminar y optar por acciones de otro tipo. Quizás en una realidad más cercana a la Región Metropolitana pudiera funcionar de un modo más eficiente, o a lo mejor, en empresas que posean cierto tamaño o demuestren estar lo suficientemente consolidadas, de manera de brindar cierta seguridad en las exportaciones que se desean iniciar.

A pesar de los inconvenientes que pudieran existir, la intención del Programa de Apoyo a la PYME es buena, pero resulta necesario realizar evaluaciones constantes para saber cómo está funcionando en la actualidad y salvar, así, todas aquellas debilidades que se presenten. Además, sería bueno establecer claramente el apoyo a las exportaciones a nivel regional, ya que toda la información se encuentran, en la actualidad, centralizada lo que dificulta el acceso a ella y se transforma en una barrera para optar a las exportaciones.

Es conveniente aprovechar las PYME que surgieron con el apoyo del Programa e incentivarlas a incursionar en las exportaciones, si presentan ventajas competitivas que les permitan participar en el comercio exterior. Esto debe ir acompañado de la eliminación de las trabas existentes, y por sobre todo entregar la información adecuada y oportuna. Además de entregar la asesoría necesaria para conocer el mercado al cual se desee llegar.

Otra aspecto a considerar es el personal con el cual cuentan CORFO, SERCOTEC y PROCHILE en regiones, el cual por la importancia que tienen al estar en contacto directo con el empresario de la PYME debe tener una formación acorde con los requerimientos del caso. Así también, sería conveniente que tuviesen una mayor autonomía en las decisiones lo que permitiría que gran cantidad de trámites se resuelvan

con mayor rapidez en las distintas regiones, lo que iría en directo beneficio del desarrollo de la PYME.

Finalmente consideramos oportuno rescatar la experiencia de otros países con los llamados programas de “incubadoras de empresas” y los “parques tecnológicos”, los que han permitido que muchas buenas ideas se transformen en empresas exitosas. Reconociendo la importancia de la variable tecnológica en nuestros días en el desarrollo del país, no se debe seguir perdiendo buenas iniciativas empresariales producto de una falta de apoyo y conocimiento en el área.

Creemos que el Programa de Apoyo a la PYME , es un buen comienzo. Pero aún falta mucho por hacer ya que esta no es una tarea de corto plazo, sino que requiere de una adecuada planificación a través de la cual se produzca crecimiento en todos los sectores económicos, ya que la PYME generan gran cantidad de puestos de trabajo y serían un gran aporte en la reducción de la pobreza.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central 1995 *Boletín Mensual* N° 803 enero 1995.
- Burgos, J. y J. Muñoz 1993 *La Micro y Pequeña Industria del Mueble en la Provincia de Valdivia*. Tesis de Grado, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Austral de Chile, Valdivia.
- Campero, M. y B. Escobar 1992 *Evolución y Composición de las Exportaciones Chilenas, 1986 - 1991*". En, *Estrategia Comercial Chilena para la Década del 90*, Editor Meller P., Santiago: CIEPLAN.
- Cárdenas, Y. y M. Narváez 1994 *Competitividad Industrial de Alimentos: Caso de la Pequeña Industria Cecinera de la Décima Región*. Tesis de Grado, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Austral de Chile, Valdivia.
- Dabrowski, M. y R. Eschenburg 1994 *Marco Institucional de la Economía de Mercado y Política Económica Actual en Chile*. Cuaderno N° 1, Proyecto UACH - GTZ, Valdivia.
- Galilea, S. y C. Harcha 1992 *Desempeño Financiero de las Pequeñas y Medianas Empresas en la Décima Región*. Tesis de Grado, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Austral de Chile, Valdivia.
- Kaufmann, 1995 *PYMES EN CHILE, Situación, Política de Fomento, Perspectivas*. *Nexos. Gestión de Organizaciones* ISSN 0717-0629. U. Austral de Chile. Valdivia
- Kiessling, G. y R. Sandoval 1993 *Apoyo Financiero de SERCOTEC a la PYME Novena Región*. Tesis de Grado, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Austral de Chile, Valdivia.
- Ministerio de Economía 1993 del *Informe Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, período 1992 - 1993*. 31 pp.
- Pinto, J. y J. Arango 1986 *La Pequeña y Mediana Industria en Colombia*. Editorial Presencia, Bogotá, 243 pp.
- Unión Europea 1995 *Libro Verde sobre la Innovación*. Boletín de la Unión Europea, Suplemento 5/95. Belgica.

## **ANEXO 1**

**Empresa:** Carol Mc Laclan

**Tipo de exportación:** Suéteres de lana

**Inicios:** Para aumentar ingresos familiares.

**Años exportando:** 6 años (último año envíos sólo a clientes particulares)

**Número de trabajadores:** 20 personas en hilado y 20 tejedoras.

**Mercado:** Boutiques exclusivas de Alemania, Estados Unidos y Canadá.

**Comercialización :** Visita previa a mercados de destino para establecer contactos.

**Transporte:** Vía aérea.

**Empresa:** **Carmen Acosta**

**Tipo de exportación:** “verdes” ramas de distintas especies nativas para arreglos florales

**Inicios:** En Italia por una conversación casual.

**Años exportando:** 9 años

**Número de trabajadores:** 30 trabajadores

**Mercado:** Estados Unidos, Alemania, Suiza, Japón y Holanda.

**Comercialización:** Establecimientos de contactos, envío de muestras, contra pedido, manejo de documentos a través de un trading.

**Transporte:** Vía aérea

**Empresa:** **Tiglat Montecinos “Entrelagos”**

**Tipo de exportación:** Mazapanes

**Inicios:** Participación en ferias

**Años exportando:** 6 años

**Numero de Trabajadores:** 65 trabajadores (temporada baja) y 90 (temporada alta)

**Mercado:** Alemania, Japón, Argentina, España, Italia, Estados Unidos y Uruguay

**Comercialización:** Establecimientos de contactos en ferias internacionales, envío de muestras, contra pedido, exportación directa.

**Transporte:** Vía aérea

Universidad Austral de Chile  
Campus Isla Teja, Valdivia - Chile  
Fax 63-213168 E. Mail hrocha@valdivia.uca.uach.cl

## **RESUMEN**

En Chile, el cambio fundamental que la apertura económica ha introducido, es haber modificado el contexto, el origen y, sobre todo, el ritmo con que se dan los procesos que conducen al logro de la competitividad (Cebreros, 1992 en Cárdenas y Narváez, 1994). Resulta imprescindible poseer una capacidad que permita realizar cambios tecnológicos, empresariales y anticipar las necesidades de los consumidores para alcanzar la clave del éxito en un mercado altamente competitivo. A este respecto, la capacitación, la organización gremial, el marco jurídico institucional y la infraestructura disponible, son también elementos importantes que deben incorporarse a la pequeña y mediana empresa. El propósito de este estudio está enfocado a mostrar aquellas fortalezas que vale la pena desarrollar y las debilidades que es necesario aminorar en las pequeñas y medianas empresas nacionales, sobre todo en las existentes en ciudades alejadas a la Región Metropolitana y demostrar que, a pesar de existir un programa exclusivo para la PYME, éste estaría aún en una etapa inicial, con escasos efectos a nivel de las regiones,

presentando sucintamente, tres casos de innovación exportadora regional, que recogen las deficiencias del sistema.

XIV Encuentro Nacional de Facultades de  
Ciencias Económicas y Administrativas  
Universidad Central de Chile  
Santiago, Enero de 1997

## **Innovación y Exportación. La soledad de las PYME**

Ponencia Principal

### **Especificaciones**

#### Subtítulos

- I Introducción
  - II Clasificación de la PYME
  - III Características de la PYME
  - IV Problemas de la PYME
  - V Importancia de la PYME en el Desarrollo Nacional
  - VI Políticas de Fomento para la PYME en Chile
  - VII Innovación y las PYME
  - VIII Exportaciones Chilenas
  - IX Políticas de Fomento a las Exportaciones
  - X Las PYME y las Exportaciones
  - XI El caso de la ciudad de Valdivia
- Conclusiones
- Bibliografía
- Anexo
- Capítulos con negritas