

**Instituto de Ideas Republicanas:
“Chile, País de Pymes”**

Mayo, 2019

Introducción. Motivación y diagnóstico de la realidad que vive la pequeña y mediana empresa en nuestro país"

Propuesta. Instituto de Ideas Republicanas: Chile País de Pymes

1.- Reforma Tributaria

- 1.1. Impuesto progresivo a las empresas
- 1.2. Contabilidad Simplificada
- 1.3 Defensor tributario de la PYME

2.- Mejorar la productividad de las empresas

- 2.1 Financiamiento, Sistemas y formas de Pago:
 - 2.1.1 Financiamiento: Bolsa de Productos: Capital de trabajo e inversión
 - 2.1.2. Dicom positivo "Destácame" para Pymes
 - 2.1.3 Pago a tiempo a PYMES y mayor facilidad de medios de pago
- 2.2 Estatuto Laboral y Capacitación
 - 2.2.1 Estatuto laboral para PYMES con ventas hasta 25.000 UF
 - 2.2.2 Capacitación Sence
- 2.3. Tecnología, Investigación y Desarrollo:
 - 2.3.1. Tecnología: producción, administración y comercialización
 - 2.3.2 Investigación y Desarrollo

3.- Apoyo a la PYME

- 3.1 Trámites, defensa y burocracia
 - 3.1.1 Defensa
 - 3.1.2 Trámites y burocracia
- 3.2. Barreras de Entrada, Seguridad y relación con el Estado:
 - 3.2.1 Creación Consejo para eliminación de barreras de entrada
 - 3.2.2 En los negocios con el Estado
 - 3.2.3 Seguridad ciudadana
- 3.3. Crear las herramientas para la exportación

1 de mayo de 2019

Introducción. Motivación y diagnóstico de la realidad que vive la pequeña y mediana empresa en nuestro país".

Proponemos la revolución más importante en favor de la Pymes que ha visto la historia de Chile. Esta revolución la hemos llamado "Chile, País de Pymes". Proponemos a las Pymes como motor de nuestra economía. Las propuestas planteadas tienen como objetivo crear un ambiente que fomente el emprendimiento de tal forma, que muchas Pymes logren dar el salto a grandes empresas expandiéndose incluso fuera de Chile. Simbólicamente, esperamos que la fiesta anual de la CPC tenga de manera permanente un 30% de invitados nuevos cada año, y de aquí a 10 años que el conjunto de empresas que componen el IPSA se haya renovado en un 50% como mínimo.

No buscamos nuevos emprendedores por su tamaño, sólo nos enfocamos en aquellos que generan valor para las sociedades en las que se desarrollan, como lo son Bill Gates, Mark Zuckerberg o Jeff Bezos. Personas que partieron de cero, y creando valor para toda la sociedad lograron ser grandes. En contraste, Chile no necesita fortunas obtenidas como la de Carlos Slim, magnates que lograron su patrimonio a través de la explotación de monopolios o empresas reguladas en conjunto con el Estado. Desarrollo para todos, no "a costa de" la sociedad a través de la explotación del poder monopólico.

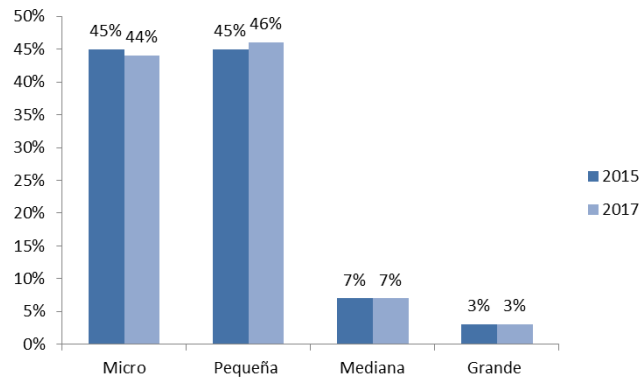
Chile tiene un modelo de desarrollo económico más extractivo de lo aconsejable. Esto significa que algunos se benefician a costa del trabajo de otros. El primer explotador del trabajo de las pymes es el Estado a través de sus regulaciones y altísimos impuestos. El Estado se lleva gran parte de los beneficios poniéndose siempre primero en la fila. El segundo explotador del trabajo de las pymes son algunas grandes empresas que estrujan a los chicos haciéndolo vivir al borde de la quiebra. El resultado de esta dinámica de desarrollo, es desalentadora. Nueve de cada diez emprendimientos fracasan antes de tres años, del restante 10%, la mitad fracasa antes de los cinco años. Cerca del 2% termina consolidándose y salvo contadas excepciones pasan a ser medianas o grandes empresas. Detrás de estos números hay miles de chilenos que vivieron con ingresos por debajo de la valoración de mercado, y familias que perdieron tiempo y recursos valiosos. Debemos defender la libertad como principio motor de nuestras vidas. Entender y valorar el esfuerzo que hay detrás de cada emprendimiento. Dimensionar lo que significan los emprendimientos en la generación de empleo y combatir todas aquellas prácticas que impiden el desarrollo natural y sano de los emprendedores.

El trabajo personal no es solamente el perseguir resultados económicos sino es el desarrollo y crecimiento de la persona y su entorno familiar, la utilidad es simplemente el resultado final de hacer las cosas bien. Hay que entender entonces que el emprendimiento, no es simplemente la búsqueda de un negocio, sino una forma de vida que busca el crecimiento y la realización personal.

1 de mayo de 2019

Una comprobación práctica de la dificultad de las Pymes para crecer, es el hecho de que en los últimos 30 años no ha ingresado casi ninguna empresa nueva al IPSA. Si realmente creemos que el talento está repartido en toda la población, sería esperable que las empresas que formen parte del IPSA deban cambiar permanentemente y estar lideradas por distintos controladores. Esto en Chile no pasa. Las empresas grandes son generalmente las mismas que se turnan en ser parte del índice, y las personas que las comandan son las de siempre. Una de las explicaciones de porque en Chile prácticamente no se gasta en I+D, es simplemente porque los grandes se sienten seguros de su posición dominante. Si no fuera así, invertirían en desarrollar maneras de mejorar sus procesos y cambiar sus tecnologías. En el gráfico 1.1 muestra una radiografía de la cantidad de empresas en función de su tamaño. El resultado es desalentador, apenas el 3% del total de empresas en Chile puede ser considerada grande. Peor aún sólo el 7% de las empresas son medianas. El 90% restante pertenece al grupo de las pequeñas y medianas empresas, datos empíricos que reflejan el bajo porcentaje de empresas que logra crecer en nuestro país.

Gráfico 1.1. Distribución de empresas según tamaño (% total de cada año)



Fuente: "Boletín ELE-5: Principales resultados", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019.

Gráfico 1.2. Distribución de empresas según factores que afectan el crecimiento de la empresa y tamaño (% respecto al total de cada año)



Fuente: "Boletín ELE-5: Principales resultados", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019.

1 de mayo de 2019

Sumado a las trabas y costos impositivos detallados anteriormente, existe un gran freno al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, el acceso a financiamiento, tal y como lo demuestra la tabla 1.3 que muestra las fuentes de financiamiento por tamaño de empresa, reflejando una caída importante en los créditos otorgados por la banca tradicional si se compara entre empresas medianas y grandes versus las pequeñas y microempresas.

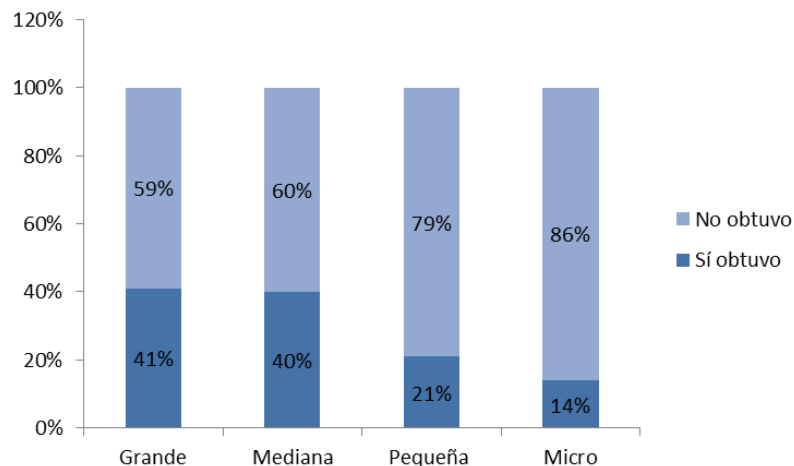
Los riesgos de los emprendedores se reflejan en las altas tasas de crédito, que están muy por sobre el costo de las grandes empresas, corriendo nuevamente con amplia desventaja respecto a los grandes competidores. Mientras, las instituciones bancarias diversifican ese riesgo con instrumentos financieros, aprovechando la oportunidad de aumentar sus utilidades a costa de los emprendedores.

Tabla 1.3. Distribución de empresas según fuentes de financiamiento utilizadas en 2017 y tamaño (% respecto al total según tamaño)

Fuente	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Recursos propios o aumento de capital	47,0%	41,5%	45,2%	46,3%
Bancos	61,3%	64,2%	45,6%	32,9%
Proveedores	52,5%	51,3%	37,3%	27,5%
Instituciones financieras distintas de bancos	15,1%	14,3%	5,0%	2,3%
Empresas relacionadas	26,9%	15,3%	4,0%	1,6%
Fuentes informales	0,2%	0,9%	3,6%	4,1%
Casas Comerciales	0,4%	0,6%	2,7%	3,9%
Financiamiento estatal	0,7%	0,3%	1,0%	1,5%
Otros	1,2%	0,1%	0,3%	0,4%
No utilizó ninguna fuente de financiamiento	1,4%	2,8%	13,4%	21,3%

Fuente: "Boletín ELE-5: Principales resultados", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019.

Gráfico 1.4. Distribución de empresas según obtención de crédito en 2017 y tamaño (% total de cada año)



Fuente: "Boletín ELE-5: Principales resultados", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019.

1 de mayo de 2019

La situación descrita anteriormente, no está alineada con quienes defendemos la libertad, la economía social de mercado y que creemos en el potencial creativo de las personas. En una sola frase, en quienes creemos en instituciones económicas inclusivas. La inclusividad significa que a todo chileno pueda irle bien si trabaja hard y toma los riesgos correspondientes. El mérito debe reconocerse en serio.

La creación destructiva; esa que permite que nuevos actores se incorporen al mercado, obligando a los grandes ineficientes a reinventarse o desaparecer, es la clave de un desarrollo acelerado. Más importante aún, que la tasa impositiva, o el tamaño del Estado en la economía.

Hoy día las Pymes no solamente compiten en un ambiente difícil, sino que son objeto de discriminación. Quienes obtienen sus rentas de una pequeña empresa pagan impuesto desde el primer peso (9,45%) obtenido, mientras quienes obtienen sueldos bajos tienen un tramo exento. Esto fue una cortesía de la reforma tributaria de Bachelet que desintegró el sistema.

La siguiente propuesta significará una revolución a favor de la libertad, el mérito, la economía social de mercado y la inclusividad del modelo económico. Con las siguientes reformas buscamos generar las condiciones para que cada población de Chile tenga un ejemplo de empresario exitoso. Pretendemos generar la movilidad social más importante del mundo actual, para que las Pymes sean el motor de la justicia social y el desarrollo de Chile.

Propuestas

1. "Reforma Tributaria"

1.1 Impuesto progresivo a las empresas

- **Impuesto 0% para las utilidades de las Pymes con ventas menores 25.000 UF.** Ventas computadas bajo normas de relación para evitar elusión o evasión. Los emprendedores solo pagarán lo que les corresponde en Global Complementario. Los beneficios provendrán de la simpleza, eliminación de burocracia, ahorro en abogados y contadores, orden y menores trámites para lograr devoluciones de impuestos en el SII ya que la gran mayoría de ellos paga un impuesto al global complementario que está por debajo de la tasa de impuesto de las empresas. Para efectos de préstamos y orden contable se pueden usar los formularios del SII.
- El pago de impuestos por las utilidades generadas por las ventas por las primeras 25.000 UF no pagan impuesto. Sobre eso, se paga la tasa general.

1.2 Contabilidad Simplificada

- Liberación total de registros contables. La justificación de llevar contabilidad completa para efectos de obtener créditos bancarios no tiene sustento en la realidad. Lo anterior dado que lo que los bancos requieren para financiar emprendimientos está generalmente ligado a garantías que se acreditan mediante los certificados de inscripción de maquinarias y/o activos. Y para los flujos se utiliza el formulario 29 que registra las ventas, con o sin IVA asociado.

- **1.3 Defensoría del contribuyente especializada para pymes.** Incluir en la actual reforma tributaria un área especial de defensa del contribuyente Pyme que incluye asesoría financiera básica de impuestos de carácter gratuita.

2. "Mejorar la Productividad para las Pymes": Investigación y desarrollo, tecnología, Financiamiento, Laboral y Capacitación.

2.1 Financiamiento, Sistemas y formas de Pago:

2.1.1 Financiamiento: Bolsa de Productos: Capital de trabajo e inversión

- Introducir competencia en el sector bancario, bajar barreras de entrada y posibilitar a empresas distintas a los bancos a otorgar créditos.
- Promoción, mayor desarrollo y profundidad a la Bolsa de Productos.

2.1.2 Dicom positivo tipo "Destácame" para Pymes

- Generar un sistema de Credit Score gratuito para las Pymes con información disponible. Scoring general incluyendo por ejemplo pago de impuestos, cumplimiento de contratos y resultado en el nuevo Sernac.
- Generar una carpeta de estado de situación financiera homologable para todos los bancos bajando dificultad para acceder a créditos o ser proveedor de una empresa grande. Por ejemplo, se requieren 36 documentos para que la Cámara de Comercio certifique a la empresa que la pyme es confiable, todo con un cobro de \$350mil.

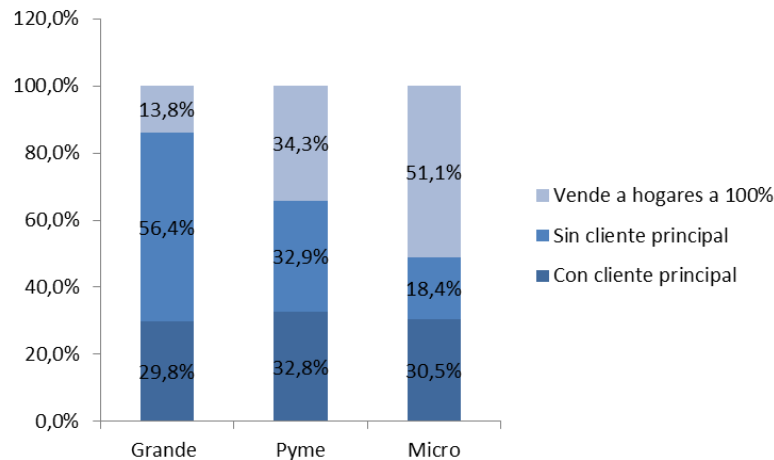
- Incluir una herramienta de gestión que les permita ir mejorando el Credit Score y asesoría financiera.

2.1.3 Pago a tiempo para PYMES y Medianas y facilitar medios de pago.

a. Pago a tiempo para PYMES y Medianas

- Pago **"pasando y pasando"** cuando la compra sea por menos de 100 UF. Prohibir terminantemente el atraso en la generación de la orden de compra.
- Pago máximo 30 días desde la entrega de la mercadería o servicio para ventas menores a 500 UF. Sin posibilidad de acumular montos de mes a mes.
- Posibilidad de negociación en el plazo de pago cuando las ventas son mayores a 500 UF mensuales.
- Pago de IVA al SII, 30 días después de recibida la orden de compra (después del pago efectivo de la factura).
- Postergar todo pago de PPM hasta recepción efectiva de pago por parte de la Pyme, independiente del formato de contratación o monto de la venta. SII debe tener acceso al momento de pago de una factura específica.
- Todos los anteriores deben ser derechos irrenunciables. Se debe eliminar de la Ley de pago a 30 días la posibilidad de negociar pago a mayor plazo.
Todas estas propuestas incluyen a las medianas empresas para evitar un desincentivo en el trato con pequeños.

Gráfico 2.1. Firmas con un cliente comercial que representa el 50% de su ventas anuales (excluyendo hogares), por tamaño (% sobre el total de empresas en cada estrato 2016)



Fuente: "Informe de resultados Empresas en Chile", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2017.

Tabla 2.2 Malas prácticas que realiza 1 de los 3 clientes comerciales de empresas con ventas altamente concentradas (% sobre el total de empresas en cada sector, 2016)

Principales Prácticas	Grande	Pymes	Micro
Descuentos arbitrarios	4,7%	7,9%	9,4%
Atraso en la fechas de pago pactadas	17,4%	22,6%	19,8%
Impedimentos para realizar factoring	5,6%	8,2%	6,8%
Acuerdos solo verbales	10,6%	19,8%	32,0%
Cambios en las condiciones pactadas	4,4%	7,0%	12,2%

X|

Fuente: "Informe de resultados Empresas en Chile", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2017.

b. Facilitar medios de pago

- Eliminar el monopolio de Transbank. Uso de sistema de pago con código QR vía web/mobile para efectuar pagos ligados a la cuenta corriente o vista. Medios de pago no pueden estar controlados por Transbank.
- Obligar a los Bancos a abrir cuentas vistas, con cobros asociados sólo al servicio. La obtención de una cuenta vista no debería depender de si la persona es sujeto de crédito o no. Los costos de obtener cuenta corriente y las dificultades que provienen de esta situación debe terminarse. La cuenta permite pagar con débito y la posibilidad de pagos vía internet eliminando trámites presenciales. La obligación de abrir cuentas vistas se sostienen en las mismas reglas que obligan a un supermercado a venderle un producto si paga el precio establecido. No hay contrato de por medio.

2.2 Estatuto Laboral y Capacitación

2.2.1 Estatuto laboral para PYMES con ventas hasta por 25.000 UF

- Libertad de contratación y sincerar el "mal desempeño laboral" como expresión de causa de despido.
- Indemnización para el trabajador a todo evento con un máximo de medio mes por año y hasta 11 años.
- Seguro de desempleo diferenciado con mayor subsidio.
- Subvención a la contratación de mano de obra similar a lo que hoy existe para mujeres y jóvenes. La idea es sumar subsidios y que vayan directo al trabajador.
- Avanzar en posibilidades de contratación de teletrabajo. Posibilidad de contratación por hora, proyecto, obra o faena.
- Seguros complementarios de salud para grupos de Pymes. Facilitar la asociación de Pymes para la obtención de seguros complementarios de salud.
- Sala cuna para los hijos de trabajadores.
- Simplificar cumplimientos administrativos como el libro de asistencia.
- Simplificación en capacitación laboral subvencionada por el estado pero de provisión privada.

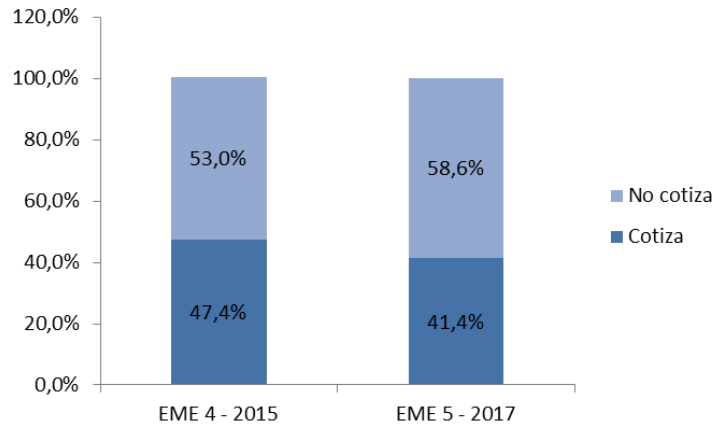
- Defensor y asesoría laboral gratuita para el trabajador y la Pyme. La demanda de un abogado laboral es demasiado costosa para la Pyme. Se requiere representación ante la dirección del trabajo.

Tabla 2.3 Tipo De cotizaciones (% respecto al total que cotizan)

Cotización	EME 4 - 2015	EME 5 - 2017
Salud	34,0%	30,5%
Solo AFP	0,8%	0,8%
Solo seguros accidentes	1,3%	2,0%
AFP y salud	40,0%	45,6%
Salud y seguro de accidentes	1,1%	1,5%
AFP y seguro de accidentes	0,1%	0,1%
Salud, AFP y seguro de accidentes	18,6%	17,9%
TOTAL	869.825	830.328

Fuente: "Boletín El Microemprendimiento en Chile", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2018.

Gráfico 2.4 Cotizaciones de microemprendedores

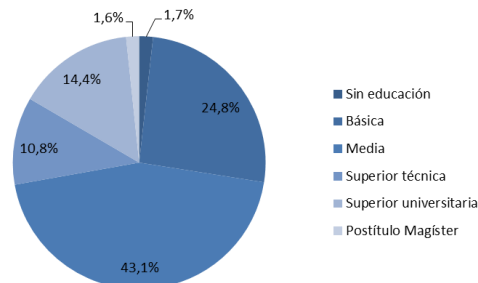


Fuente: "Boletín El Microemprendimiento en Chile", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2018.

2.2.2 Capacitación Sence

- La movilidad laboral como motor del crecimiento personal y económico. La capacitación debe ser una elección del trabajador y no de la empresa

Gráfico 2.5 Nivel educacional microemprendedores



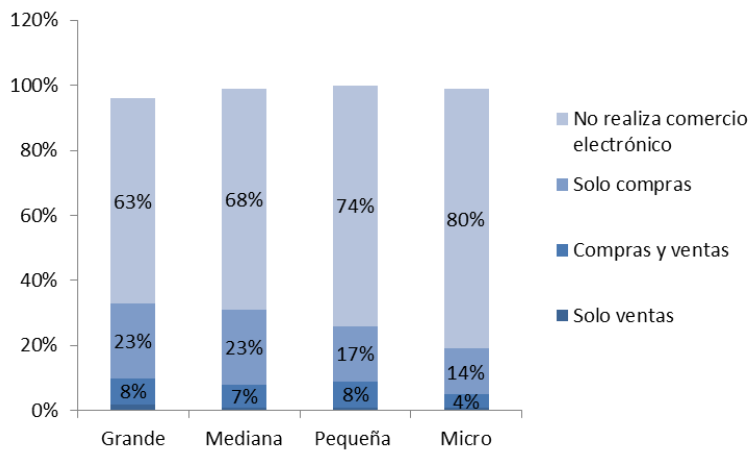
Fuente: "Boletín El Microemprendimiento en Chile", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2018.

2.3 Tecnología, Investigación y Desarrollo:

Investigación y Desarrollo

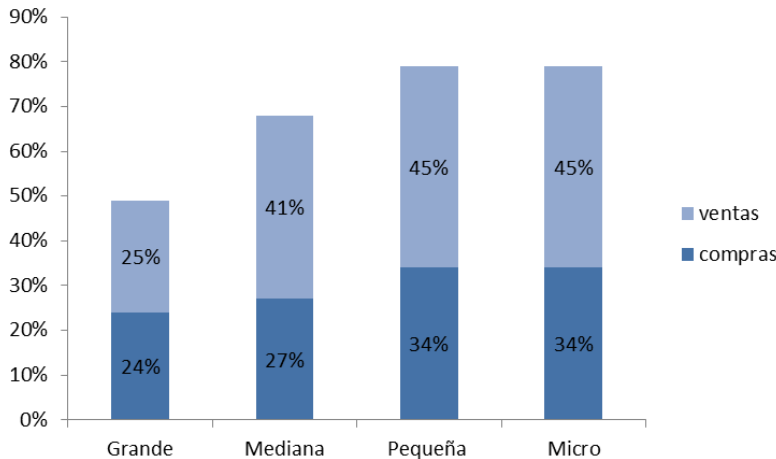
- Crédito contra pago de impuestos del formulario 29 (PPM, IVA y retenciones) para adquisiciones y desarrollo de tecnología de información, cuando estos son adquiridos por PYMES. Para quienes están exentos de IVA el crédito termina en una rebaja en el global complementario a través del crédito al PPM.

Gráfico 2.6. Distribución de empresas según realización de comercio electrónico en 2017 y tamaño (% respecto al total según tamaño)



Fuente: "Boletín ELE-5: Principales resultados", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019.

Gráfico 2.7 Relevancia del comercio electrónico según tamaño (% promedio respecto al total de compras y ventas realizadas por la empresa)



Fuente: "Boletín ELE-5: Principales resultados", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2019.

3. "APOYO a la PYME"

3.1 Trámites, defensa y burocracia

3.1.1 Defensa

- Creación de un **Sernac para Pymes**. Para la revisión de contratos abusivos y para asegurar simpleza en el cierre de contratos de servicios. Prohibición de contratos tipo "pago pasado por caja", o cobro al proveedor por robos en bodegas. Terminar el abuso de obligar a facturar abultadamente (ejemplo un año de servicio) cuando lo anterior implique a la Pyme a pagar PPM antes de recibir el pago efectivo.
- Incorporar un **sello** de cumplimiento de las grandes compañías con la **Pymes**. Sello que le otorgue puntos a los grandes respecto a transacciones con el estado, ejemplo en licitaciones. Que a las empresas les "convenga" tener una gerencia de pymes para asegurarse no perder la próxima licitación.

3.1.2 Trámites y burocracia

- **Portal web para obtención de permisos y patentes**. Si fue posible para los municipios subir en línea el trámite de pago del permiso de circulación, se podrá realizar para muchos otros. Municipios, Seremis y gobierno deberán estar obligados a subir estos trámites. Eliminación de trámites innecesarios para las Pymes, por ejemplo en la obtención de la patente comercial. Actualmente se necesita un certificado de zonificación y la recepción final de obra. Ambos certificados los entrega la municipalidad. Parece poco razonable tener que ir a la municipalidad varias veces para demostrarle a la misma municipalidad, que se cuenta con aprobaciones otorgadas por la misma municipalidad para obtener la patente comercial, por ella misma.
- Creación de una **ventanilla única de permisos y patentes** que no estén en el portal.
- **Simplificación** para la demostración de **certificación de origen** para efectos de pagos de aduana. Pymes tienen dificultades en la internación de bienes del extranjero para cargamentos de bajo valor comercial por no contar con certificados de origen ordenados.
- Eliminar y simplificar trámites en **Notarias y Conservadores**.

3.2 Barreras de Entrada, Seguridad y relación con el Estado:

3.2.1 Creación Consejo para eliminación de barreras de entrada

- Crear un consejo que identifique industrias en que empresas dominantes se benefician de barreras de entradas producto de regulaciones, realidades físicas u otras. Por ejemplo, restricciones para formar bancos, la entrega del ancho completo del radio-espacio para transmisión de datos (Entel, Wom, Movistar VTR), TV (canales), pesca industrial, mercados regulados, revisar normas de suelo que no permiten instalación por ejemplo de supermercados en comunas etc...

1 de mayo de 2019

- Romper los monopolios de Previred, la Polla y otros.

3.2.2 En los negocios con el Estado

- Apertura de carácter permanente para incorporarse al Convenio Marco y Chile Proveedores para Pymes. Prohibición de cobro por parte de partícipes de convenio marco a otras compañías por el solo hecho de usar su posición.

3.2.3 Seguridad ciudadana

- Subsidio para seguro de robos. Licitación macro para que grupos de Pymes accedan a seguros de bajo costo.

3.3 Crear herramientas para la exportación

En un país con cerca de 18 millones de habitantes, el crecimiento natural es hacia el mercado externo. El mayor volumen que significa abrirse a la economía mundial, le permite generar las economías de escala a las empresas para ser más competitivas, además de acceder a precios más atractivos. No es casualidad la alta concentración que vemos en las industrias locales, detrás de esto, hay una búsqueda permanente por crecer en participación y por tanto, en volumen.

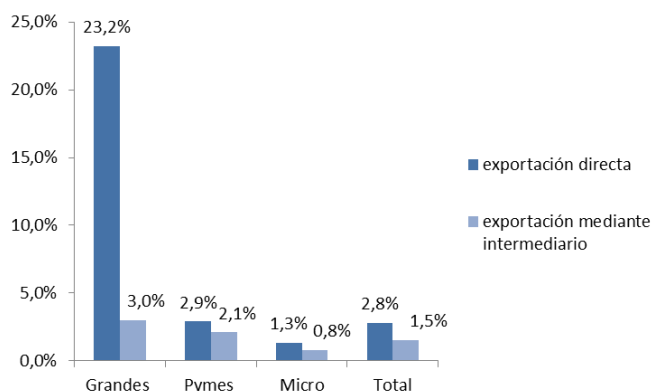
Gráfico 2.9. Dificultades para exportar (Promedio de valoración de empresas que exportaron directamente o a través de intermediarios, 2015)

Dificultades para exportar	Grande	Pyme	Micro
Desconocimiento de gustos, tendencias y formato de consumo en otros países	2,6	2,4	2,9
Dificultad para encontrar clientes o canales de distribución	2,3	2,2	2,4
Dificultad para certificar productos en Chile	2,5	2,3	2,4
Altas exigencias del país o zona de destino	2,3	2,0	2,3
La producción de la empresa es baja para exportar	2,6	2,4	2,5
Dificultades para conseguir financiamiento para exportar	2,6	2,4	2,3
Plazo de pagos muy extensos	2,4	2,2	2,7
Tipo de cambio poco favorable	2,1	2,0	2,2
Otro	2,9	3,0	3,0

1.- Muy importante 2.- Importante 3.- Poco o nada importante

Fuente: "Informe de resultados Empresas en Chile", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2017.

Gráfico 2.8 Empresas que exportan por tipo de exportación y tamaño de empresa (% de empresas, 2015)



Fuente: "Informe de resultados Empresas en Chile", Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2017.

1 de mayo de 2019

Lamentablemente, el porcentaje de empresas chilenas que exporta es muy bajo y concentrado en las grandes empresas, tal y como lo refleja el gráfico 2.8. En la tabla se detallan las principales dificultades que enfrentan las empresas para exportar, entre ellas, la dificultad para encontrar financiamiento, dificultad para certificar productos en Chile, el bajo volumen de producción o las altas exigencias del mercado externo. Se deben entonces desarrollar:

- Canales de distribución más expeditos. A través de oficinas públicas en el exterior. Fomentar la relación comercial entre las empresas chilenas y los futuros clientes en el mercado externo.
- Buscar programas de financiamiento para el caso específico de empresas que requieran capital de trabajo para abrirse al mercado internacional.
- Mejorar los estándares y procedimientos de certificación para la línea de productos que hoy está en desventaja, crear alianzas con las instituciones calificadoras en los países extranjeros.
- Inyección de capital de trabajo a empresas que tengan opciones de compra en el extranjero, para colaborar en la concreción de las ventas, con préstamos a tasas razonables.

Referencias

- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2019). Boletín ELE-5: Principales resultados.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2018). Boletín El Microemprendimiento en Chile.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2017). Informe de resultados: Empresas en Chile.