

endeavor

2023

Empresas Medianas

Hacia una nueva clasificación de empresas en Chile

REFLEXIONES Y PROPUESTAS

Con el apoyo de



Lo que tienes que saber en 1 minuto

La economía chilena depende en gran medida de las grandes empresas.



- ▶ Sin embargo, es necesario expandir el tejido empresarial en Chile hacia segmentos de empresas medianas con el fin de diversificar el número de compañías que liderarán el desarrollo de las tecnologías del futuro y se convertirán en el motor de la economía.

Propuesta de reclasificación de las empresas basada en la observación de experiencias internacionales.



- ▶ Esta reclasificación incluye el número de trabajadores y amplía los tramos de ventas hasta US \$42 millones para las empresas medianas. De esta manera, se podrá tener una visión más clara de la distribución de empresas y se podrán diseñar los instrumentos adecuados para transformar este segmento en el motor del desarrollo económico e innovación tecnológica.

Si se aplica la clasificación propuesta, casi la mitad de las empresas cambiarían de tamaño y más de 10 mil empresas se incorporarían al segmento de las PYME.



- ▶ La segmentación actual no permite clasificar adecuadamente a las empresas medianas, dejando fuera del sistema de apoyo a más de 10 mil pequeñas y medianas empresas que actualmente están clasificadas como grandes.

Para lograr un desarrollo económico más equitativo, es crucial construir una capa media de empresas que pueda convertirse en el motor de la economía chilena.



- ▶ Esto implica diseñar instrumentos de focalización que satisfagan las necesidades específicas de las empresas medianas y que permitan un crecimiento y desarrollo sostenible a largo plazo. Además, es imperativo reconocer la naturaleza multidimensional de clasificar a las empresas. Si bien la clasificación propuesta presentada en este documento considera el número de empleados y el nivel de ventas como parámetros clave, es crucial reconocer que esta es solo una dimensión de análisis entre muchas otras que requieren una cuidadosa consideración.

Lo que tienes que saber en 5 minutos

CONCEPCIONES PREVIAS

FUENTE DE DATOS

Para hacer el análisis de empresas se utilizan las Estadísticas de Empresas por Tramo según ventas (18 tramos) y Tramo de trabajadores informados del Servicio de Impuestos Internos (SII) para el año 2021.



PROPÓSITO

El estudio tiene como objetivo generar una nueva clasificación para ampliar el segmento de empresas medianas en Chile debido a su papel crucial en la expansión del tejido empresarial y su contribución al desarrollo económico. Según la OCDE (2021, p. 39):

"La falta de un grupo de empresas medianas vibrantes ha sido un obstáculo para el dinamismo empresarial y la presión competitiva en Chile".



CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS EN CHILE

La Ley 20.416 (Estatuto Pyme) establece que una empresa se considera mediana si sus ventas no superan las 100 mil UF (US \$4M). Esta definición presenta dos problemas fundamentales:

- 1 No toma en cuenta el número de trabajadores como factor determinante del tamaño y
- 2 Establece umbrales de ventas demasiado bajos para los diferentes tramos.



PROPUESTA PARA UNA NUEVA CLASIFICACIÓN

La experiencia internacional observada en la OCDE y la Unión Europea demuestra una concepción compartida de que una empresa mediana es aquella que tiene hasta 250 trabajadores y no supera los US \$50 millones en ventas anuales. Por lo tanto, se propone que en Chile se incorpore el criterio del número de trabajadores (límite de 250) y se amplíe el tramo de ventas hasta US \$42 millones (equivalente a 1 millón de UF), **con el fin de ampliar el segmento de empresas medianas e incluir un conjunto de empresas que aún requieren del apoyo estratégico del Estado para consolidarse.**



Lo que tienes que saber en 5 minutos

HALLAZGOS DEL ESTUDIO

- ▶ **LA APLICACIÓN DEL CRITERIO DE CLASIFICACIÓN PROPUESTO RESULTARÍA EN CAMBIOS SIGNIFICATIVOS DE TAMAÑO PARA APROXIMADAMENTE LA MITAD DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS**

Al incluir el criterio del número de trabajadores contratados y ampliar el rango de ventas de los tramos, se observa que el

42

% PORCIENTO

de las empresas obtendría una clasificación distinta a la que actualmente observa.

- ▶ **MÁS DE 10 MIL EMPRESAS SE ENCUENTRAN ACTUALMENTE EXCLUIDAS DE LOS SISTEMAS DE APOYO AL FOMENTO PRODUCTIVO**

La reclasificación sugiere que la incorporación del criterio de trabajadores y la ampliación del rango de ventas permitirían que

10.400

EMPRESAS CLASIFICADAS

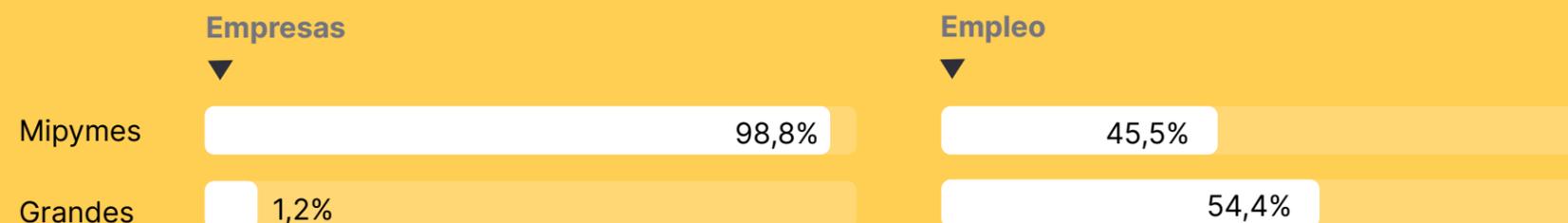
actualmente como grandes sean consideradas pequeñas o medianas empresas potencialmente elegibles para la asignación de programas públicos.

- ▶ **NINGUNO DE LOS PROGRAMAS Y CONVOCATORIAS DE FOMENTO PRODUCTIVO EN CHILE ESTABLECE EL NÚMERO DE TRABAJADORES DENTRO DE SUS CRITERIOS DE SELECCIÓN**

Aunque el Estatuto Pyme contempla la posibilidad de utilizar factores más allá de las ventas en los instrumentos públicos de apoyo a las empresas de menor tamaño, actualmente ninguno de los programas analizados incluye a los trabajadores como un factor determinante para determinar los tamaños de las empresas.

- ▶ **LA ECONOMÍA CHILENA DEPENDE EN GRAN MEDIDA DE LAS GRANDES EMPRESAS**

Existe una alta concentración económica en un reducido grupo de empresas grandes (1,2%), las cuales generan más de la mitad de los empleos de la economía (54%) y son relativamente más productivas. Por otro lado, las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen casi la totalidad de las empresas (98,8%), pero emplean menos de la mitad de los trabajadores (45,5%) y tienen mayores deficiencias en productividad.



Introducción

En Chile, existe una alta concentración económica en un reducido grupo de empresas grandes¹ (1,2%), las cuales generan más de la mitad de los empleos de la economía (54%). Por otro lado, las micro, pequeñas y medianas empresas (98,8% del total) emplean menos de la mitad de los trabajadores (45,5%).

Esta diferencia implica que el conocimiento y el knowhow² se concentran en un grupo limitado de grandes empresas que movilizan gran parte de los recursos de sus industrias, limitando la capacidad de las empresas medianas de absorber y generar conocimiento nuevo. Ampliar la base de empresas medianas implica enfrentar el desafío de encadenar nuevas empresas en los procesos productivos donde Chile se destaca a nivel mundial. Pero también implica la necesidad de complejizar la base de empresas que generan productos y servicios nuevos dentro de la economía y aumentar su capacidad productiva.

La complejidad económica mide la capacidad de un país para producir y exportar bienes complejos, que requieren conocimientos técnicos y tecnológicos avanzados, lo que se relaciona directamente con la capacidad de innovación y el desarrollo económico a largo plazo. Según los datos del Atlas de Complejidad Económica de la Universidad de Harvard, Chile no ha logrado aumentar su complejidad económica en las últimas dos décadas, ocupando el puesto 76 en el Índice de Complejidad Económica (ECI) de los 133 países analizados, a pesar de encontrarse en el puesto 43 en ingresos per cápita.

Para lograr un desarrollo económico sostenible que reduzca la concentración económica, Chile debe enfocarse en aumentar su complejidad económica³ y productividad⁴, sobre todo, en el segmento de empresas de menor tamaño, lo que se traduce en desarrollar y transmitir conocimiento a nuevos procesos productivos mediante encadenamientos de la industria local y el potenciamiento de los procesos de innovación.

¹ En este caso, las empresas grandes se definen como aquellas que tengan más de 250 trabajadores contratados.

² Se entiende como la capacidad de llevar a cabo acciones, aun sin explicárselo. Con capacidad de acumularse tanto de manera individual como colectiva (Hidalgo, 2017).

³ Cesa Hidalgo (2017) define complejidad económica como "el conocimiento y el knowhow acumulados a escala colectiva que dan lugar a la diversidad y sofisticación de las actividades económicas" (p. 163).

⁴ Según el Ministerio de Hacienda (2022) el crecimiento de la productividad promedio a nivel de firmas ha caído sustancialmente entre los periodos 2006-11 y 2012-19. Además, Chile se caracteriza por tener una gran cantidad de micro y pequeñas empresas, con baja productividad por trabajador.

En este sentido, la **falta de un grupo de empresas medianas vibrantes ha sido un freno para el dinamismo empresarial y la presión competitiva en Chile**, lo que ha impedido la expansión de empleos productivos y bien remunerados, y ha mantenido reducida la clase media de ingresos (OCDE, 2021). Los datos de productividad señalan que las grandes empresas son bastante más productivas y generan casi el triple del valor agregado que las empresas de menor tamaño⁵.

Es bajo esta premisa que se vuelve fundamental, primero identificar correctamente a las empresas medianas y, luego potenciar su desarrollo en productividad, aporte tecnológico y capacidad de innovación. Ya que, solo así, podremos construir un tejido empresarial más competitivo y con las condiciones necesarias para desarrollar y compartir conocimiento.

Este estudio muestra que en Chile, una proporción significativa de empresas medianas se encuentra clasificada como grande, lo cual se debe en parte a que la segmentación actual de las empresas se basa únicamente en los niveles de ventas. Según un estudio comparado del Banco Mundial (2014), el criterio más utilizado para clasificar empresas

es el número de trabajadores (como lo hace la OCDE), seguido de la combinación entre trabajadores y ventas o activos (tal como se utiliza en la UE). Al respecto, Chile es de los pocos países que utiliza únicamente el criterio de ventas. Esto tiene importantes efectos en cómo se construyen los segmentos de medianas y grandes empresas, y cómo se asignan los recursos dependiendo del criterio de clasificación. En consecuencia, resulta necesario revisar y ajustar la segmentación de empresas en Chile para que se adecue a los estándares internacionales y se promueva el desarrollo equilibrado de las distintas categorías empresariales.

El análisis revela que en Chile el 42% de las empresas podrían cambiar su clasificación de tamaño si se aplicara una metodología distinta (trabajadores y ventas), lo que revela una gran heterogeneidad en los resultados según los criterios de clasificación utilizados. **Actualmente, hay cerca de 10 mil empresas en Chile que se consideran grandes por sus ventas, pero que, al incluir el criterio de número de trabajadores, podrían ser clasificadas como pequeñas o medianas.** La exclusión de estas empresas del sistema de fomento tendría importantes implicancias en su desarrollo y consolidación.

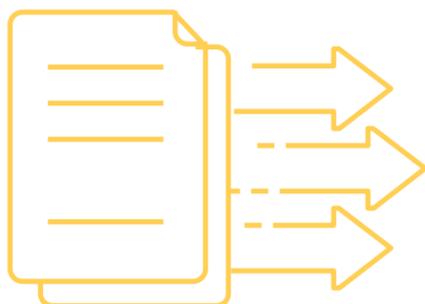
El nuevo segmento de empresas medianas, es decir, aquellas empresas que tienen menos de 250 trabajadores y que venden menos de US \$42 M al año, incorporaría a cerca de 7 mil empresas al segmento mediano. Actualmente, la clasificación de mediana empresa corta el segmento en ventas hasta US \$4,2M al año, 10 veces menos que en otros países. Nuestro análisis revela que **el uso exclusivo del criterio de ventas para clasificar a las empresas podría estar subestimando la participación de las microempresas y sobreestimando la participación de las empresas más grandes en la economía.**

En este sentido, los instrumentos de apoyo a las empresas en Chile han sido clave para el desarrollo del ecosistema emprendedor. Actualmente, existe una gran oportunidad de construir un segmento de empresas medianas al que estos instrumentos puedan contribuir de manera significativa. Para lograrlo, es esencial reflexionar sobre la clasificación de las empresas y, en consecuencia, sobre los criterios de asignación de los programas y convocatorias. Esto permitiría brindar un mayor apoyo a las empresas que se encuentran en la franja intermedia y, a su vez, fomentar su crecimiento y consolidación, lo que sin duda tendrá un impacto positivo en el desarrollo de la economía chilena a largo plazo.

⁵ Para mayor detalle revisar el Informe de productividad del Ministerio de Economía (2017) disponible en: <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2017/08/Bolet%C3%ADn-productividad-laboral-ELE4.pdf>

Datos

Para hacer el análisis de empresas se utilizan las Estadísticas de Empresas por Tramo según ventas (18 tramos) y Tramo de trabajadores informados ⁷ del Servicio de Impuestos Internos (SII). Dicha fuente cuenta con información del Formulario 22 (“Declaración anual de rentas”) que entrega las ventas agregadas en 18 tramos y el Formulario 1887 (“Declaración jurada anual sobre rentas”) que proporciona información agregada en tramos sobre el número de trabajadores. Que la información esté agrupada quiere decir que no se presenta información respecto a cada empresa en particular (con nombre y rut) sino que se agrupan los datos según los criterios señalados, sin poder acceder a un nivel granular de los datos.



- ▶ **Se consideró del universo (U) de 1.393.949 empresas registradas en el SII durante el año comercial 2021, solo aquellas que presentaran efectivamente datos de ventas y al menos un trabajador contratado (N = 400.407). De esta forma, se evita incorporar en el análisis empresas que no reportan a sus trabajadores y que si generan ventas y empresas que no declaran sus ventas y que si cuentan con trabajadores.**

El real motor de la economía chilena

En Chile, utilizando la estratificación por trabajadores, el tejido empresarial está mayormente compuesto por micro, pequeñas y medianas empresas, que representan el 98,8% de todas las empresas (Ver tabla 1). Sin embargo, a pesar de su alta presencia en términos de número de empresas, estas compañías solo contribuyen en un 45,5% al empleo formal. En contraste, **las grandes empresas, que representan solo el 1,2% del total de empresas, emplean a más de la mitad de la fuerza laboral (54,4%)⁶**. En este sentido, la contribución de las Pymes al empleo es menor que en la mayoría de los países de la UE y la OCDE. Por lo tanto, **resulta contradictorio afirmar que las Pymes son el motor de la economía en Chile, ya que su contribución al empleo no es mayoritaria, siendo las grandes empresas las que generan la mayor cantidad de empleos formales**. Este tejido empresarial ha dificultado la proliferación de empresas medianas competitivas afectando el desarrollo económico del país. Bajo la premisa de que mayor diversidad y competencia trae consigo nuevas formas de generar conocimiento y, por tanto, contribuir a solucionar problemas productivos.

En línea con lo anterior, la OCDE ha realizado una serie de recomendaciones para Chile con el objetivo de cerrar las brechas de productividad y apoyar la recuperación económica después de la pandemia. En particular, se ha señalado que existe una división persistente entre un pequeño número de empresas grandes y productivas y una larga cola de pequeñas y medianas empresas con resultados de productividad considerablemente más débiles.

► **Según la OCDE, la falta de un grupo de empresas medianas vibrantes ha sido un freno para el dinamismo empresarial y la presión competitiva en Chile, lo que ha impedido la expansión de empleos productivos y bien remunerados, y ha mantenido reducida la clase media de ingresos (OCDE, 2021).**

En este sentido, resulta fundamental promover la proliferación de empresas medianas que dinamicen la economía y se incorporen a las cadenas globales de valor (CGV)⁷, a través de una mayor inversión en investigación, innovación y tecnología, a fin de aumentar la productividad y la oferta de valor al mercado. Expertos como Von Wolfersdorff (2022) destacan que las empresas que más han crecido en los últimos quince años son las más grandes del grupo de grandes empresas, pero se debe tener en cuenta que el desarrollo económico sostenible y equitativo solo se puede lograr con la participación de una base más robusta de empresas medianas. En consecuencia, se requiere de políticas que fomenten la creación y el crecimiento de empresas medianas pensando en que su desarrollo puede ser acelerado por las instituciones del ecosistema de emprendimiento.

⁶ Estos hallazgos son consistentes con los resultados de Canales y García (2019), quienes señalan que las empresas grandes son las principales creadoras de empleo, ventas y valor agregado en la economía chilena.

⁷ Se le denomina cadena de valor al conjunto de etapas por las cuales tiene que transitar un producto o servicio desde su concepción teórica hasta la entrega a los consumidores finales y su posterior disposición/reciclaje. Las actividades que componen una cadena de valor pueden estar en su

totalidad concentradas en una sola empresa o estar divididas entre varias empresas diferentes, de igual forma, las actividades pueden ser realizadas en un único sitio geográfico, o bien estar distribuidas entre diversos países" (Cardemil, 2017).

En contraste a Chile, si tomamos de ejemplo a la UE27⁸, se estima que las Pymes representan el 99,8% de las empresas y emplean a 83,2 millones de personas, es decir, un **66,6% de los trabajadores**. Además, generan un valor agregado de aproximadamente 4 mil millones de euros, lo que representa una participación del **51,8% en el valor agregado total**. Por otro lado, las grandes empresas representan solo el 0,2% del total y aportan el 35,6% de los empleos y el 48,2% del valor agregado (Eurostat, 2021). De manera similar, **en el conjunto de países de la OCDE, las Pymes representan el 99% de todas las empresas y generan el 60% del empleo y entre el 50% y el 60% del valor añadido** (OECD SME and Entrepreneurship Outlook, 2019).

Las empresas medianas pueden actuar como agentes de cambio en las industrias estratégicas de Chile, incorporando tecnologías innovadoras, generando nuevos modelos de negocio, aumentando la productividad y la competitividad, y generando empleos de calidad. Además, las medianas empresas son capaces de desarrollar nuevas industrias intensivas en conocimiento, lo que implica un alto valor agregado y un mayor impacto en la economía del país. Pero, para ello, primero hay que identificarlas correctamente y, luego, articular los instrumentos necesarios para potenciarlas.

Nota: Los datos de empresas y empleo para Chile fueron obtenidos del SII (2021) y datos de valor agregado desde Canales y Garcia (2019), para la definición de valor agregado los autores utilizan ventas menos insumos intermedios. Los datos de la UE fueron obtenidos de Eurostat Structural Business Statistics, (2021). Los datos de la OCDE se obtuvieron del SME and Entrepreneurship Outlook (2019). Las medidas de valor agregado son otorgadas en informes por cada una de las organizaciones. Según la OECD, el valor agregado corresponde a la diferencia entre la producción y el consumo intermedio, y las medidas de producción pueden variar según el país. Según la UE, el valor agregado corresponde a los ingresos brutos ajustados por las subvenciones e impuestos indirectos, excluyendo los ajustes de valor como la depreciación. Ambas medidas se enfocan en el valor agregado en la producción, pero difieren en los detalles y enfoques utilizados en el cálculo. *Pymes en este caso son aquellas con menos de 250 trabajadores.

► **Tabla 1.** Comparación Chile, UE y OCDE en tamaño de empresas y aporte a la economía

| Tamaño de empresa | CHILE | | | UNIÓN EUROPEA | | | OCDE | | |
|-------------------|----------|--------|----------------|---------------|--------|----------------|----------|--------|----------------|
| | Empresas | Empleo | Valor Agregado | Empresas | Empleo | Valor Agregado | Empresas | Empleo | Valor Agregado |
| Pymes* | 98,8% | 45,5% | 43,9% | 99,8% | 64,4% | 51,8% | 99% | 60% | 60% |
| Grande | 1,2% | 54,4% | 56,1% | 0,2% | 35,6% | 48,2% | 1% | 40% | 40% |

Fuente: elaboración propia con datos del SII, OCDE y Eurostat.

⁸ Acrónimo que hace referencia al grupo de 27 países de la Unión Europea.

Definiciones de clasificación de empresas en Chile y el mundo

La forma en cómo se clasifican empresas no es indiferente para la caracterización del tejido empresarial en una economía. Como es de esperar, cada criterio altera de una u otra forma la composición de los segmentos establecidos y, con ello, como el Estado concibe la participación de cada empresa.

En Chile se establecen dos medidas para clasificar a las empresas, la primera es en relación a las ventas anuales y la segunda respecto al número de trabajadores. Según el Estatuto Pyme (Ley N° 20.416 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de 2010), expresado en la tabla 2, las categorías de empresas se dividen de la siguiente forma:

La clasificación por ventas es el criterio más utilizado por las instituciones públicas para asignar recursos. La clasificación se expresa en ventas anuales en unidades de fomento (UF). Las empresas con ventas menores a 2.400 UF (100 mil dólares) son clasificadas como microempresas. Las pequeñas empresas venden entre 2.400 UF y 25.000 UF (1 millón de dólares). Las medianas empresas no excedan las 100 mil UF (4 millones de

► **Tabla 2.** Estratos por nivel de ventas anuales y número de trabajadores en Chile

| ESTRATO | VENTAS | TRABAJADORES |
|----------------|------------------------|-------------------------|
| Microempresa | 0,01 – 2.400 UF | 1 a 9 trabajadores |
| Pequeña | 2.400,01 – 25.000 UF | 10 a 49 trabajadores |
| Mediana | 25.000,01 – 100.000 UF | 50 a 199 trabajadores |
| Grande | 100.000,01 UF y más | más de 200 trabajadores |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley N° 20.416.

dólares) y las grandes empresas venden desde 100 mil UF hacia arriba.

El Estatuto Pyme establece que, para efectos laborales, se utilizará la clasificación basada en el número de trabajadores. Esta clasificación es empleada, por ejemplo, por la Dirección del Trabajo (Artículo 505 bis) para categorizar a los empleadores.

► **Sin embargo, en los principales programas públicos de fomento a la productividad, no se observa que se utilice el criterio de trabajadores como criterio de selección (ver Box).**

ENFOQUE DE LOS PROGRAMAS DE APOYO A PYMES

Aunque el ecosistema emprendedor y las políticas de fomento en Chile van más allá de los programas de financiamiento específicos, es recurrente que los programas de apoyo utilicen los tramos de venta como criterio de selección. No obstante, como se menciona anteriormente, el Estatuto Pyme establece que, para enfocar y crear instrumentos y programas de apoyo para las empresas de menor tamaño, los organismos públicos encargados de su diseño pueden emplear otros factores o indicadores para determinar las categorías de empresas que pueden acceder a dichos instrumentos.

Para ejemplificar el uso de los criterios de selección en los programas de fomento en Chile y el acceso de las empresas a estos según su tamaño, se llevó a cabo un mapeo de las convocatorias y programas disponibles para postulación en CORFO⁹, una de las principales instituciones que promueve la inversión, innovación y el emprendimiento en el ecosistema. En este contexto, se identificaron 23 convocatorias y programas abiertos para postular, de los cuales se pueden destacar los siguientes hallazgos:

57%

cuenta con criterios de selección relacionados con el nivel de ventas de la empresa postulante, de los cuales **sólo el 17%** utilizan rangos específicos de venta del Estatuto Pyme para identificar el tamaño de las empresas (como límite mínimo y/o máximo).

Si consideramos la clasificación actual de empresas basada en tramos (ver Tabla 1), **las empresas medianas pueden postular al 52% de los programas y convocatorias. Esto se reduce al 34% para las empresas grandes**, segmento en el cual se encuentran las 10.400 empresas identificadas en este estudio que, a pesar de ser clasificadas como grandes, podrían ser consideradas micro, pequeñas o medianas.

EL 22%

De las convocatorias y programas, aunque no establezcan criterios de ventas para el acceso, tienen criterios que diferencian los montos de cofinanciamiento de los proyectos o el porcentaje de garantías de financiamiento según el tramo de ventas, como es el caso del programa Súmate a Innovar.

Ninguno de los programas y convocatorias establece el número de trabajadores dentro de sus criterios de selección, ya sea de forma única o complementaria. No obstante, el 26% se complementa con otros criterios como la antigüedad, ya sea la antigüedad mínima o máxima de una empresa.

► Tras realizar este ejercicio, se puede observar que los tramos de venta son el criterio de selección más utilizado y que en ocasiones es complementado con otros criterios como la antigüedad. Sin embargo, las empresas medianas, especialmente aquellas que se

encuentran clasificadas como grandes según este estudio, tienen menos oportunidades de postular a los programas y convocatorias de CORFO, los cuales son fundamentales para el desarrollo empresarial en Chile.

43

%PORCIENTO

Utiliza los criterios de venta que ofrece el SII divididos en 18 tramos.



Un ejemplo de estos son los Programas de Apoyo a la Reactivación (PAR) que establecen un máximo de 10.000 UF (Pequeña Tramo 6).

⁹ El mapeo de los programas y convocatorias se llevó a cabo el día 7 de marzo de 2023 a través del sitio web de la institución (www.corfo.cl/sites/cpp/programasyconvocatorias). Es importante mencionar que estos programas se actualizan de forma constante.

Cabe señalar que no existe una definición internacional estándar de pequeña y mediana empresa (Pymes). Las Pymes se definen de forma diferente en la legislación de los distintos países, en particular porque la dimensión "pequeña" y "mediana" de una empresa están definidas en relación con el tamaño de la economía nacional. A efectos estadísticos, la OCDE denomina Pyme a las empresas que emplean hasta 249 personas, con el siguiente desglose: microempresa (de 1 a 9), pequeña (de 10 a 49) y mediana (de 50 a 249). Esto permite la mejor comparabilidad, dadas las diferentes prácticas de recopilación de datos en los distintos países, teniendo en cuenta que algunos utilizan convenciones diferentes.

Adicionalmente, en algunos casos como el de la Unión Europea (UE), se combinan criterios de ventas y trabajadores, cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR (ventas) o bien cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR (activos). En otros casos, como en Estados Unidos y Alemania las Pymes se fijan debajo de los 500 empleados¹⁰, sumado a los criterios de ventas.

La disyuntiva presente en la fijación de cualquier tipo de clasificación está dada por la correcta conceptualización de los segmentos y qué buscan capturar cada uno de ellos. La Comisión de las Comunidades Europeas en el año 2003 discutía

sobre limitar la proliferación de definiciones para micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la comunidad, frente a lo cual expresaba que:

► **“El criterio del número de personas ocupadas sigue siendo indudablemente uno de los más significativos y tiene que imponerse como criterio principal, pero es necesario introducir como criterio complementario un criterio financiero para poder comprender la importancia real de una empresa, sus resultados y su situación respecto a la competencia”**

Artículo 2, 2003/361/EC.

Dada esta reflexión, introdujeron una definición mixta, con criterios de trabajadores, volumen del negocio y balance general¹¹. **Lo interesante de la clasificación europea es que fija el criterio de trabajadores como el más importante y lo combina con cumplir el requisito relativo al volumen de negocios o bien el que hace referencia al balance general**, por lo que, no es necesario que satisfaga ambos requisitos y puede superar uno de ellos sin que ello le impida tener la clasificación de Pyme. Esto, con el propósito fundamental de garantizar que las ayudas se concedan exclusivamente a aquellas empresas que las necesiten de forma genuina (Comisión Europea, 2015).

¹⁰ Adicionalmente, en Estados Unidos se diferencian algunas industrias intensivas en fuerza de trabajo con cortes de tramos de trabajadores más elevados.

¹¹ Adicionalmente, en Estados Unidos se diferencian algunas industrias intensivas en fuerza de trabajo con cortes de tramos de trabajadores más elevados.

Además de los criterios previamente mencionados, se deben considerar otros factores para determinar si una empresa es clasificada como Pyme. **Es importante tener en cuenta si la empresa es autónoma o si está asociada o vinculada a otra empresa.** Si la empresa es autónoma, únicamente se utilizará el número de trabajadores y los datos financieros registrados en sus cuentas anuales. Si la empresa es asociada, se debe agregar una proporción del número de trabajadores y los datos financieros de la otra empresa según el porcentaje de acciones o derechos de voto que se poseen. Por último, si la empresa es vinculada, se deben agregar el 100% de los datos de la empresa vinculada a los datos de la empresa en cuestión.

En la Unión Europea, se utiliza una clasificación de empresas medianas que difiere significativamente de la aplicada en Chile, tanto en términos de umbrales de ventas o activas como en la incorporación del número de trabajadores (ver tabla 3). En este sentido, se considera que las empresas medianas europeas son aquellas que tienen menos de 250 trabajadores y venden menos de 50 millones EUR al año o tienen un balance general de menos de 43 millones EUR. Esta diferencia en los criterios implica que en la UE, en términos de ventas, se utiliza un corte de tramo 10 veces superior al corte de empresas medianas en Chile.

Los ecosistemas emprendedores líderes han implementado diversos instrumentos para apoyar a sus empresas medianas, con el objetivo de mejorar su competitividad internacional, fomentar su desarrollo, atraer inversiones y crear las condiciones necesarias para invertir. En el box 2 se describen algunas políticas públicas desarrolladas por los ecosistemas emprendedores líderes a nivel global.

► **Tabla 3.** Clasificación de empresas Pymes en la Unión Europea y Chile

| Tamaño | CHILE | | UNIÓN EUROPEA | | |
|---------------------------|------------------------|------------------------------|------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| | Número de trabajadores | Ventas (dólares) | Número de trabajadores | Ventas (euros) | Balance general (euros) |
| Micro | [1 - 9] | menos de \$100 K | [1 - 9] | menos de \$2 M | menos de \$2 M |
| Pequeña | [10 - 49] | [\$100 K - \$1 M] | [10 - 49] | [\$2 M - \$10 M] | [\$2 M - \$10 M] |
| Mediana | [50 - 199] | [\$1 M - \$4 M] | [50 - 249] | [\$10 M - \$50 M] | [\$10 M - \$43 M] |
| Pymes (en general) | Menos de 200 | Menor o igual a \$4 M | Menos de 250 | Menor o igual a \$50 M | Menor o igual a \$43 M |

Nota: Números redondeados. La relación dólar-euro es cercana a 1:1.

Fuente: Elaboración propia con datos del Estatuto Pyme (Ley N°20.416) y la Comisión Europea.

Se realizó un análisis descriptivo de las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en tres países: Israel, Alemania y Reino Unido. Estos países han sido pioneros en el fomento de la innovación y el desarrollo empresarial, y han implementado diversas medidas para apoyar a las empresas en su crecimiento y expansión. A continuación, se presentan los resultados de este análisis, destacando las características de estas políticas de fomento al sector de empresas medianas.

Se ha confirmado que en los tres países mencionados, el número de empleados es una característica crucial para la clasificación de las empresas. Además, en cada país existe un segmento específico de medianas empresas, las cuales contribuyen significativamente al empleo en sus respectivas economías. En cuanto a los incentivos, se pueden dividir en cuatro categorías:

- > **Tributarios**
- > **Programas de aceleración públicos**
- > **Acceso al financiamiento garantizado por el estado**
- > **Y apoyo regulatorio.**

Además, se han implementado políticas para reducir las cargas regulatorias en las medianas empresas, lo que les facilita operar y crecer.

Existen varios ejemplos de incentivos específicos para las pequeñas y medianas empresas. En algunos casos, se reducen las tasas de impuestos corporativos para las ganancias obtenidas de invenciones patentadas. Además, se ofrecen exenciones en cotizaciones de seguridad social y tasas de depreciación aceleradas. Los programas

de aceleración públicos proporcionan financiamiento y apoyo a proyectos de innovación y a industrias específicas. En los tres países se han creado **programas específicos que otorgan préstamos y garantías a las empresas medianas para ayudarlas a financiar inversiones y expandir sus operaciones.**

Los gobiernos también han implementado iniciativas para incentivar la inversión en las empresas medianas. En algunos casos, se han creado programas de garantía de financiamiento por parte del estado que promueven la inversión en estas empresas. Por ejemplo:

EN ALEMANIA

KfW Capital es una subsidiaria de KfW Bankengruppe que invierte en capital de riesgo y fondos de capital privado que apoyan a las pequeñas y medianas empresas.

EN ISRAEL

En virtud de la Ley para el Fomento de la Inversión de Capital, los fondos de capital privado pueden recibir una exención fiscal sobre las ganancias de capital por la venta de acciones en empresas medianas.

EN EL REINO UNIDO

A través del Esquema de inversión empresarial (EIS), las empresas medianas pueden recaudar fondos que ofrecen desgravación fiscal a los inversores que compran nuevas acciones en la empresa.

La tecnología digital es un enfoque importante en los tres países, y existen programas que brindan apoyo a las pymes en la implementación de tecnologías y procesos digitales en sus negocios. Por ejemplo, en Alemania, el programa Mittelstand 4.0-Kompetenzzentren ofrece oportunidades de asesoramiento, formación y networking para ayudar a las empresas a aprovechar las oportunidades que ofrece la digitalización. Además, hay beneficios específicos para las industrias clave de cada economía. En el Reino Unido, el programa Agri-Tech Catalyst tiene como objetivo apoyar la innovación en los sectores de producción agrícola y alimentaria, proporcionando financiamiento para proyectos de investigación y desarrollo colaborativos. En Alemania, el programa ZIM - Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand está destinado a promover la innovación en las pequeñas y medianas empresas. Brinda financiamiento para proyectos de investigación y desarrollo en diversas industrias, incluidas la manufactura, los servicios y la agricultura. Por último, en Israel, el Ministerio de Defensa ha establecido varios programas para apoyar a las empresas medianas en la industria de defensa, incluida la financiación de actividades de I+D y el apoyo a las actividades de exportación.

► El futuro del segmento de empresas medianas en el mundo ha avanzado significativamente.

El Foro Económico Mundial en 2022 publicó un informe titulado “Future Readiness of SMEs and Mid-Sized Companies: A Year On” que busca cambiar la percepción que muchos puedan tener de las Pymes y medianas empresas. Apostando por una definición de pequeña y mediana empresa (SMEs en inglés) tal como la conocemos con topes de 250 trabajadores y ventas de US \$50 M, pero agregando una categoría de empresa mediana de hasta 5.000 trabajadores y US \$1.700 M en ventas. Estos márgenes revelan que internacionalmente la discusión y enfoques en medianas empresas han ido avanzando exponencialmente con tal de enfocar los esfuerzos y recursos en las empresas que mueven el desarrollo económico de las naciones.

En Estados Unidos, el National Center for the Middle Market (NCMM) de la Ohio State University (Fisher College of Business) define una categoría de empresas intermedias o “Middle Market Firms” que sustentan la economía norteamericana que está compuesta por 200 mil empresas cuyo tamaño (en ingresos) oscila entre los US \$10 millones y US \$1.000 millones de dólares, generando más de un tercio de los empleos y más de 9 billones de dólares de ingresos anuales. (The Ohio State University, 2011).

Reclasificación de empresas

El Estatuto Pyme en Chile proporcionó los cimientos para la clasificación de las empresas en categorías de micro, pequeñas y medianas empresas, lo que ha sido de gran utilidad para que el sector público pueda asignar recursos a las empresas de menor tamaño. Sin embargo, **al no considerar el número de trabajadores como un criterio principal en la clasificación, se pierde la capacidad de reconocer la productividad y complejidad de la organización de la empresa.** La inclusión del número de trabajadores como criterio permite una correspondencia más precisa entre la producción bruta y el empleo, lo que también permite una mejor comparación a nivel internacional (Boletín Ministerio de Economía, 2014). En esa misma línea, hay algunos sectores económicos que tienen una alta inversión en capital y una baja cantidad de trabajadores, mientras que en otros sucede lo contrario, por lo que la inclusión del criterio de trabajadores permitiría una clasificación más precisa. Además, las ventas de una empresa pueden ser volátiles y experimentar cambios significativos que no necesariamente están relacionados con la escala productiva de la empresa.

Para homogeneizar el tratamiento que las empresas reciben en el ecosistema emprendedor chileno, se propone seguir los criterios de clasificación internacionales como modelo para diseñar un criterio acorde a la realidad económica de Chile. La propuesta tiene dos principios, utilizar el corte de trabajadores hasta 250 y completar con el criterio de ventas hasta 1.000.000 de UF (US \$42 M). Es decir, que cualquier empresa que supere los 250 trabajadores debe ser considerada como grande y, en el caso de que tenga menos de 250 trabajadores, no debe superar el millón de UF vendidas en el año. Esto implica, por ejemplo, que algunas de las empresas del actual segmento “grandes 3” que en promedio venden US \$32,7 M y tienen 370 trabajadores contratados (ver tabla 4) podrían ingresar al segmento de medianas empresas.

La última clasificación publicada por el SII que segmenta a las empresas hasta en 18 tramos de ventas resulta muy útil para identificar aproximadamente cuántas empresas podrían ingresar al nuevo segmento de empresas

medianas. En este sentido, las empresas del actual segmento “grandes 1, 2 y 3” bajo la propuesta planteada podrían pasar a denominarse medianas o medianas-grandes con las subclasificaciones respectivas. En este sentido, una eventual nueva clasificación también debe verse reflejada en las estadísticas que publican frecuentemente los organismos públicos como SII, Banco Central, INE, entre otros. Por tanto, si se llega a establecer un criterio mixto o un umbral de ventas superior, es sumamente importante alinear a los organismos públicos al nuevo segmento de empresas medianas para estudiar correctamente su comportamiento.

En definitiva, ¿cómo quedarían representados los segmentos de empresas de menor tamaño luego de la reclasificación propuesta? Con el fin de obtener una representación más clara de la distribución resultante, se presenta a continuación un diagrama de flujo que ilustra el proceso de asignación de criterios.

► **Tabla 4.** Resumen de clasificación y resultados de empresa en 18 tramos de segmentación

| N° DE TRAMO | TRAMO DE VENTAS | TRAMO DE VENTAS (EN UF) | TRAMO DE VENTAS (EN US\$) | NÚMERO DE EMPRESAS | VENTAS ANUALES PROMEDIO POR EMPRESA (EN UF) | VENTAS ANUALES PROMEDIO POR EMPRESA (EN US\$) | TRABAJADORES DEPENDIENTES | TRABAJADORES DEPENDIENTES PROMEDIO |
|-------------|-----------------|-------------------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| 18 | Grande 4 | más de 60.000.000 UF | más de US\$2.566 M | 57 | 188.985.435 | US\$8.083 M | 214.212 | 3.758 |
| 17 | Grande 4 | 30.000.000 - 60.000.000 UF | menos de US\$2.566 M | 68 | 41.703.430 | US\$1.783 M | 135.666 | 1.995 |
| 16 | Grande 4 | 15.000.000 - 30.000.000 UF | menos de US\$1.283 M | 104 | 20.697.940 | US\$885 M | 205.606 | 1.977 |
| 15 | Grande 4 | 3.000.000 - 15.000.000 UF | menos de US\$641 M | 776 | 6.210.561 | US\$265 M | 846.991 | 1.091 |
| 14 | Grande 4 | 1.000.000 - 3.000.000 UF | menos de US\$128 M | 1.583 | 1.662.230 | US\$71 M | 936.541 | 592 |
| 13 | Grande 3 | 600.000 - 1.000.000 UF | menos de US\$42 M | 1.463 | 765.578 | US\$32,7 M | 541.174 | 370 |
| 12 | Grande 2 | 200.000 - 600.000 UF | menos de US\$25 M | 6.237 | 334.518 | US\$14,3 M | 1.144.126 | 183 |
| 11 | Grande 1 | 100.000 - 200.000 UF | menos de US\$8,5 M | 7.888 | 139.832 | US\$5,9 M | 752.755 | 95 |
| 10 | Mediana 3 | 75.000 - 100.000 UF | menos de US\$4,2 M | 4.897 | 86.395 | US\$3,6 M | 291.907 | 60 |
| 9 | Mediana 2 | 50.000 - 75.000 UF | menos de US\$3,2 M | 9.001 | 60.968 | US\$2,6 M | 442.647 | 49 |
| 8 | Mediana 1 | 25.000 - 50.000 UF | menos de US\$2,1 M | 23.619 | 35.011 | US\$1,4 M | 710.304 | 30 |
| 7 | Pequeña 3 | 10.000 - 25.000 UF | menos de US\$1 M | 57.772 | 15.582 | US\$666,4 K | 1.055.505 | 18 |
| 6 | Pequeña 2 | 5.000 - 10.000 UF | menos de US\$427,7 K | 73.943 | 7.053 | US\$301,7 K | 638.219 | 9 |
| 5 | Pequeña 1 | 2.400 - 5.000 UF | menos de US\$213,8 K | 111.609 | 3.484 | US\$149 K | 468.479 | 4 |
| 4 | Micro 3 | 600 - 2.400 UF | menos de US\$102,6 K | 273.180 | 1.272 | US\$54,4 K | 471.134 | 2 |
| 3 | Micro 2 | 200 - 600 UF | menos de US\$25,6 K | 207.064 | 372 | US\$15,9 K | 125.928 | 1 |
| 2 | Micro 1 | menos de 200 UF | menos de US\$8,5 K | 343.327 | 66 | US\$2,8 K | 125.402 | 0,4 |

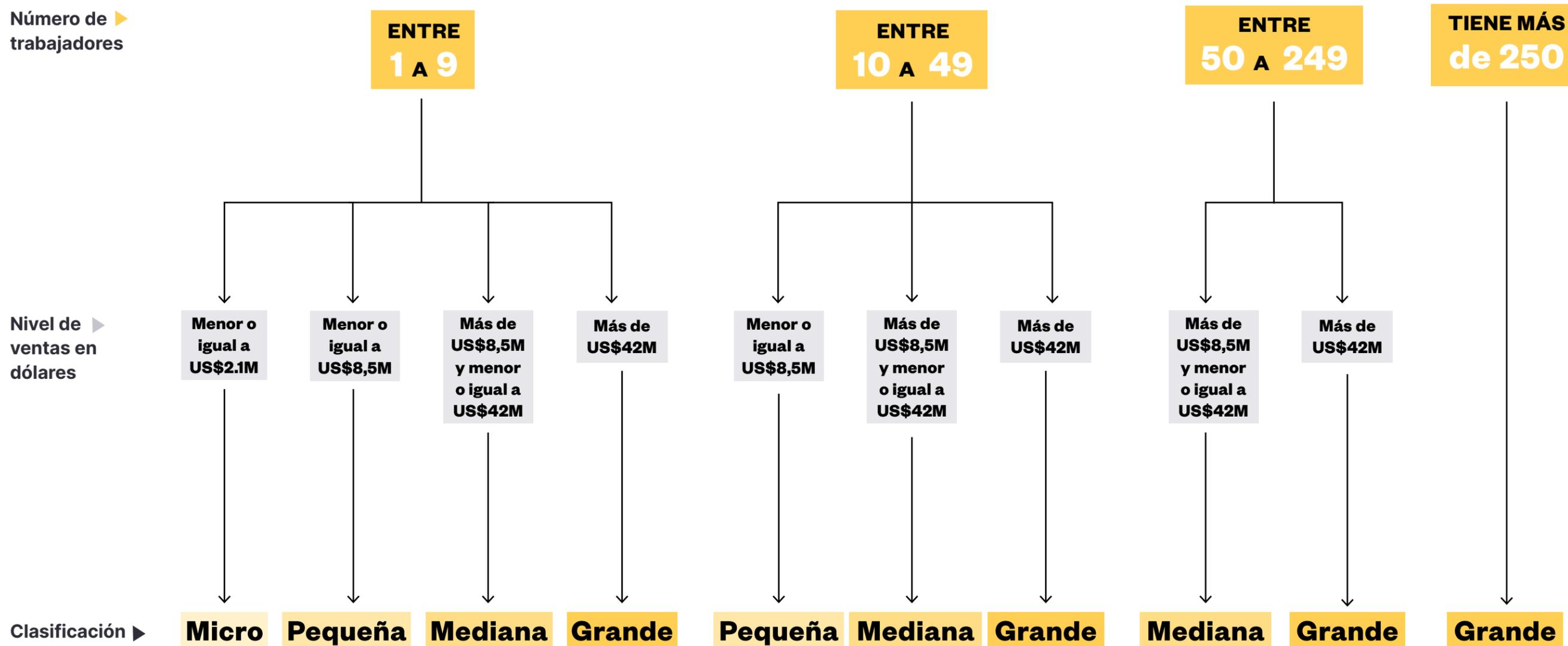
Fuente: elaboración propia con datos del SII.

Nota: El valor de la UF se fijó en \$35.500 pesos y el valor del dólar en \$830 pesos. El total de empresas incluye aquellas que no tienen trabajadores contratados.

Como se observa en la figura 1, el proceso para asignar el tamaño empresarial se basa principalmente en la cantidad de trabajadores que tiene la empresa y complementariamente el

registro de las ventas anuales. **Una empresa siempre será clasificada como grande si tiene más de 250 trabajadores o vende más de US\$42 M al año.**

► **Figura 1.** Propuesta de diagrama de flujo para clasificar las empresas en Chile



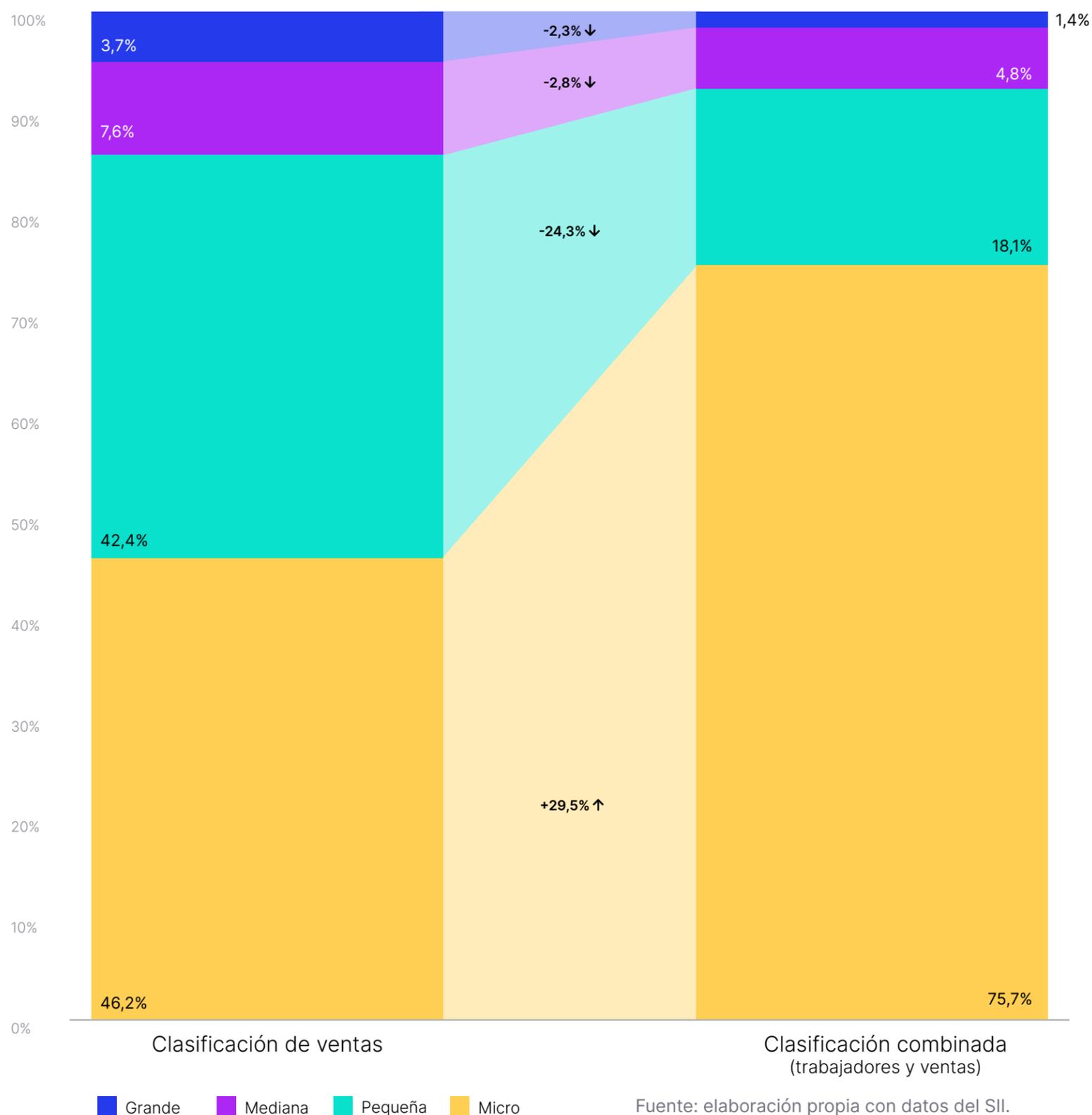
Fuente: elaboración propia con datos del SII.

Nota: El valor de la UF se fijó en \$35.500 pesos y el valor del dólar en \$830 pesos.

Como se puede apreciar en la figura 2, la utilización del criterio mixto para clasificar a las empresas en Chile tendría un impacto significativo en la representación de las diferentes categorías de tamaño. En particular, **la representación de las microempresas aumentaría considerablemente**, pasando del 46,2% al 75,7% (de 185.147 a 303.103 empresas). En cambio, las pequeñas empresas disminuirían del 42,4% al 18,1% (de 169.923 a 72.373 empresas), las medianas del 7,6% al 4,8%, (30.545 a 19.339 empresas) y las grandes del 5,1% al 1,8% (14.792 a 5.592 empresas).

► **Esto sugiere que el uso exclusivo del criterio de ventas para clasificar a las empresas podría estar subestimando la participación de las microempresas y sobreestimando la participación de las empresas más grandes, lo que excluiría a empresas medianas del sistema de apoyo e incentivos públicos por tener altos niveles de ventas sin reconocer la productividad y complejidad de la organización de la empresa.**

► **Figura 2.** Proporción de empresas en la economía con cambio de criterios de clasificación.



Al utilizar la reclasificación combinada, aunque se reduce la cantidad de empresas grandes y medianas, se incrementa su contribución a la creación de empleo (ver tabla 5). Esto se debe a que la adaptación de los criterios prioriza el número de trabajadores por encima de las ventas. Por lo tanto, cada segmento de tamaño refleja de manera más precisa su aporte a la generación de empleo.

En particular, el segmento de empresas medianas experimenta una notable afluencia de empresas que actualmente se encuentran categorizadas como grandes, muchas de las cuales son grandes generadoras de empleo. Por esta razón, **se puede observar un incremento significativo en el peso de las empresas medianas en la generación de empleo**, las cuales pasan a proporcionar el 19,4% de los puestos de trabajo, equivalente a 325 mil empleos adicionales. Lo que implica aumentar su aporte al empleo de 1,4 millones a 1,7 millones de trabajadores.

► **Tabla 5.** Generación de empleos por criterio de clasificación

| Tramo | CLASIFICACIÓN POR VENTAS | | | CLASIFICACIÓN COMBINADA (trabajadores y ventas) | | |
|----------------|--------------------------|------------------|----------------------------|----------------------------------------------------|------------------|----------------------------|
| | Empresas | Trabajadores | Proporción de trabajadores | Empresas | Trabajadores | Proporción de trabajadores |
| Grande | 14.792 | 4.777.071 | 52,5% | 5.592 | 5.042.522 | 55,40% |
| Mediana | 30.545 | 1.444.858 | 15,9% | 19.339 | 1.769.814 | 19,40% |
| Pequeña | 169.923 | 2.162.203 | 23,7% | 72.373 | 1.410.532 | 15,50% |
| Micro | 185.147 | 722.464 | 7,9% | 303.103 | 883.728 | 9,70% |
| Total | 400.407 | 9.106.596 | 100,0% | 400.407 | 9.106.596 | 100% |

Divergencias de clasificación y potencial para abarcar más empresas

► Con la propuesta de segmentación el 42% de las empresas cambian de segmento y son clasificadas con otro tamaño.

De las que cambian de clasificación 38,4% disminuyen y 3,6% aumentan de tamaño respectivamente. Las empresas que experimentan mayor correspondencia de categoría, es decir, que se mantienen en el mismo tamaño después del cambio de criterio, son las microempresas (95,6% se mantiene), el resto de las categorías tienen correspondencias menores al 30% (ver tabla 6). En general, la mayor parte de las empresas que cambian de categoría bajan un nivel de tamaño (de grande a mediana, de mediana a pequeña y de pequeña a micro). En otras palabras, el nuevo sistema de clasificación que posiciona el criterio de segmentación por

trabajadores y amplía el tramo de ventas, genera conceptualmente una mayor base de empresas de menor tamaño. Esto tiene importantes efectos en cómo las empresas se relacionan con el ecosistema de emprendimiento en términos de acceso a programas y financiamiento, dado que, en la mayoría de las ocasiones, el tamaño es condición excluyente para la asignación de instrumentos focalizados.

Del total de empresas que cambian de tamaño existen 10.400 empresas que dejan de ser grandes y pasan a ser pequeñas o medianas empresas. Son empresas que venden más de US\$4M y tienen menos de 250 trabajadores.

Este grupo de empresas no tienen acceso a los sistemas de apoyo y aceleración destinados al segmento Pyme en su actual clasificación, lo que significa que su potencial de crecimiento no es parte de la política pública de fomento productivo.

Por lo tanto, su invisibilidad frente al sistema por ser clasificadas como grandes reduce sus posibilidades de crecimiento y generación de empleo, impactando directamente en el crecimiento y el desarrollo.

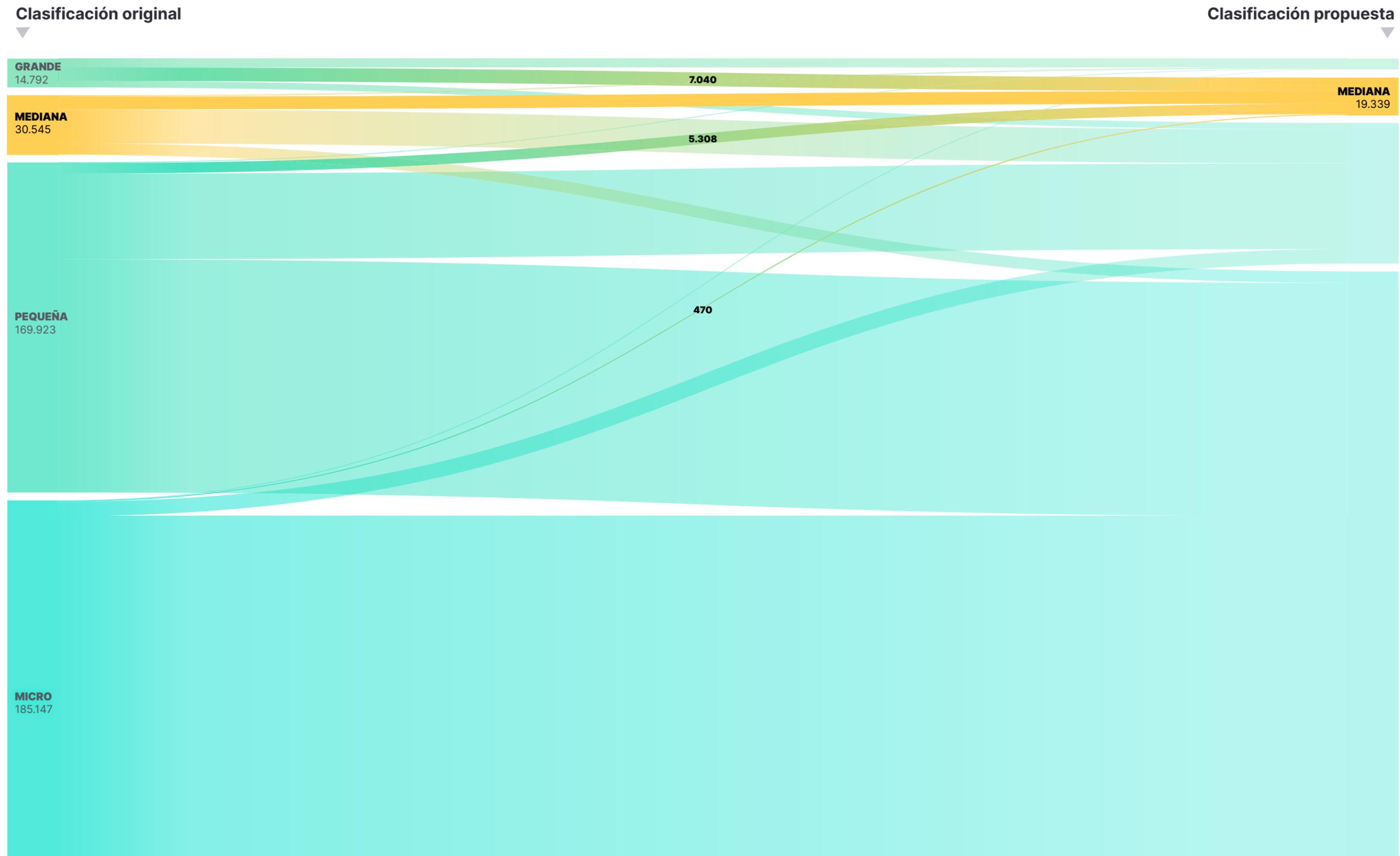
Si se utiliza el nuevo criterio de segmentación propuesto, **aproximadamente 7 mil empresas (ver figura 3) tendrían la oportunidad de ser consideradas nuevamente en el segmento mediano y, por lo tanto, podrían beneficiarse de los programas públicos, subsidios y eventuales incentivos tributarios dirigidos a esta categoría.** Además, la redefinición del segmento ofrece la oportunidad de diseñar nuevas estrategias de focalización de recursos que permitan el surgimiento de más y mejores empresas.

► **Tabla 6.** Traspasos de empresas según criterio de ventas y criterio combinado

| | Criterio combinado (trabajadores y ventas) | | | | Total | |
|--------------------|-----------------------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | Micro | Pequeña | Mediana | Grande | | |
| Criterio de ventas | Micro | 177.061 (95,63%) | 7.472 (4,04%) | 470 (0,25%) | 144 (0,08%) | 185.147 (100%) |
| | Pequeña | 120.159 (70,71%) | 44.102 (25,95%) | 5.308 (3,12%) | 354 (0,21%) | 169.923 (100%) |
| | Mediana | 5.883 (19,26%) | 17.439 (57,09%) | 6.521 (21,35%) | 702 (2,30%) | 30.545 (100%) |
| | Grande | | 3.360 (22,71%) | 7.040 (47,59%) | 4.392 (29,69%) | 14.792 (100%) |
| Total | 303.103 | 72.373 | 19.339 | 5.592 | 400.407 | |

- Disminuye tamaño
- Mantiene tamaño
- Sube de tamaño

► **Figura 3.** Flujo de empresas desde el criterio de ventas al criterio combinado



Fuente: Elaboración propia con datos del SII.

Conclusiones y sugerencias

Es importante tener en cuenta que la correcta clasificación de las empresas es fundamental para diseñar instrumentos públicos focalizados y efectivos. Si las empresas están mal clasificadas, los programas y subsidios podrían no ser adecuados para sus necesidades específicas, lo que podría afectar su capacidad de crecimiento y desarrollo. Una clasificación precisa y actualizada proporciona información valiosa sobre la estructura y el tamaño del tejido empresarial, lo que a su vez facilita a los formuladores de políticas públicas a diseñar estrategias de desarrollo empresarial más efectivas y a tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos públicos.

La reclasificación es el principal instrumento para sentar las bases de una correcta asignación de recursos públicos a las empresas, sea vía líneas de financiamiento, instrumentos de innovación y desarrollo e incentivos tributarios. Una vez corregida la asignación de criterios de clasificación se abre la oportunidad de focalizar medidas de impacto a las capas medias de la economía chilena.

Si bien es cierto que la reclasificación propuesta en los capítulos anteriores es similar a la que utiliza la Unión Europea de manera simplificada, resultaría interesante, dada la composición de la economía nacional, identificar y aplicar criterios complementarios a esta clasificación, con el fin de poder focalizar el acceso a programas públicos o líneas de financiamiento bajo características como antigüedad, tecnología, modelo de negocios, innovación, generación de empleo, entre otros.

Es fundamental que las instituciones públicas sigan publicando mediciones desagregadas de las empresas para una mejor comprensión de la economía chilena y la distribución de estas en los mercados. Para ello, la información que entrega el SII y el Banco Central son fundamentales para el desarrollo de investigaciones futuras. Abrir, cada vez más el segmento actual de grandes empresas nos entrega información tremendamente valiosa para abordar la discusión de políticas públicas que ayuden a ampliar el tejido empresarial hacia una base más robustas de empresas medianas.

Por último, es imperativo reconocer la naturaleza multidimensional de clasificar a las empresas como pequeñas o medianas. Si bien la clasificación propuesta presentada en este documento considera el número de empleados y el nivel de ingresos como parámetros clave, es crucial reconocer que esta es solo una dimensión de análisis entre muchas otras que requieren una cuidadosa consideración.

Es importante enfatizar que la clasificación propuesta en este documento pretende servir como un marco para comprender y analizar las empresas basándose en un conjunto particular de parámetros. El propósito es contribuir a la discusión pública sobre la clasificación de las medianas empresas y proporcionar una base para futuras investigaciones y el desarrollo de políticas públicas. Esta clasificación propuesta no debe verse como un enfoque definitivo o exhaustivo, sino más bien como un punto de partida para la discusión y la exploración.

En conclusión, este documento tiene como objetivo contribuir al debate sobre la clasificación de empresas y proponer un nuevo marco basado

en el número de empleados y el nivel de ventas. Sin embargo, es importante considerar esta clasificación propuesta como solo una dimensión de análisis dentro de un problema más amplio y multidimensional. La clasificación de las PYMEs requiere un enfoque integral que considere diversos factores, incluidos los ingresos fiscales, los programas de incentivos y otras dimensiones, para desarrollar políticas integrales y efectivas que fomenten el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

En adición, es crucial evaluar cuidadosamente dónde se establecen los incentivos para el crecimiento empresarial. La clasificación de las Pyme puede tener un impacto significativo en la implementación de programas de incentivos y políticas de apoyo. Es fundamental considerar si los incentivos están diseñados de manera acorde con la clasificación propuesta y si se alinean con los objetivos de fomentar el crecimiento y desarrollo sostenible de las pequeñas y medianas empresas. Esta evaluación minuciosa asegurará que los incentivos sean eficaces y apropiados para estimular el progreso económico y fortalecer el tejido empresarial de las empresas en Chile.

Bibliografía

Cabrera, A., de la Cuadra, S., Galetovic, A., & Sanhueza, R. (2009). Las Pyme: Quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas. *Estudios Públicos*, 116, Article 116. <https://www.estudiospublicos.cl/index.php/cep/article/view/421>

Canales, M., & Marín, Á. G. (2019). Productividad, Tamaño y Empresas Súper-Estrella: Evidencia Microeconómica para Chile. *Estudios Públicos*, 153, 57-93.

Diario Oficial de la Unión Europea. (2012). *Decisión de la Comisión*. L 359/45.

División de Estudios. (2014). Antecedentes para la revisión de los criterios de clasificación del Estatuto Pyme. Ministerio de Economía.

División de Política Comercial e Industrial. (2017). Productividad laboral sectorial y por tamaño de empresa a partir de microdatos [Informe de resultados]. Ministerio de Economía.

SBA. (2021). *Frequently Asked Questions About Small Business*.

Gonzales Rocha, E., Hommes, M., & Mirmulstein, M. (2014). *MSME Country Indicators 2014: Towards a Better Understanding of Micro, Small, and Medium Enterprises*.

Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme. (2016). Ref. Ares (2016) 956541.

Hausmann, R. (Ed.). (2013). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity (Updated edition)*. The MIT Press.

Hidalgo, C., & Sánchez, M. P. (2017). *El triunfo de la información: La evolución del orden, de los átomos a las economías*. Penguin Random House Grupo Editorial España. <https://books.google.cl/books?id=KcplDgAAQBAJ>

OECD. (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*. OECD. https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en

OECD. (2019). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. OECD. <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>

OECD. (2021a). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>

OECD. (2021b). *Understanding Firm Growth: Helping SMEs Scale Up*. OECD. <https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>

OECD. (2022). *Financing Growth and Turning Data into Business: Helping SMEs Scale Up*. OECD. <https://doi.org/10.1787/81c738f0-en>

OECD Economic Surveys Chile 2021. (2021).

Secured lending for SMEs: Making effective use of registries and intangibles - A case study approach (OECD SME and Entrepreneurship Papers N.o 33; OECD SME and Entrepreneurship Papers, Vol. 33). (2022). <https://doi.org/10.1787/cf451ee7-en>

SME and entrepreneurship policy frameworks across OECD countries: An OECD Strategy for SMEs and Entrepreneurship (OECD SME and Entrepreneurship Papers N.o 29; OECD SME and Entrepreneurship Papers, Vol. 29). (2021). <https://doi.org/10.1787/9f6c41ce-en>

The Ohio State University, & General Electric Capital Corporation. (2011). *The Market that Moves America Insights, Perspectives, and Opportunities from Middle Market Companies*.

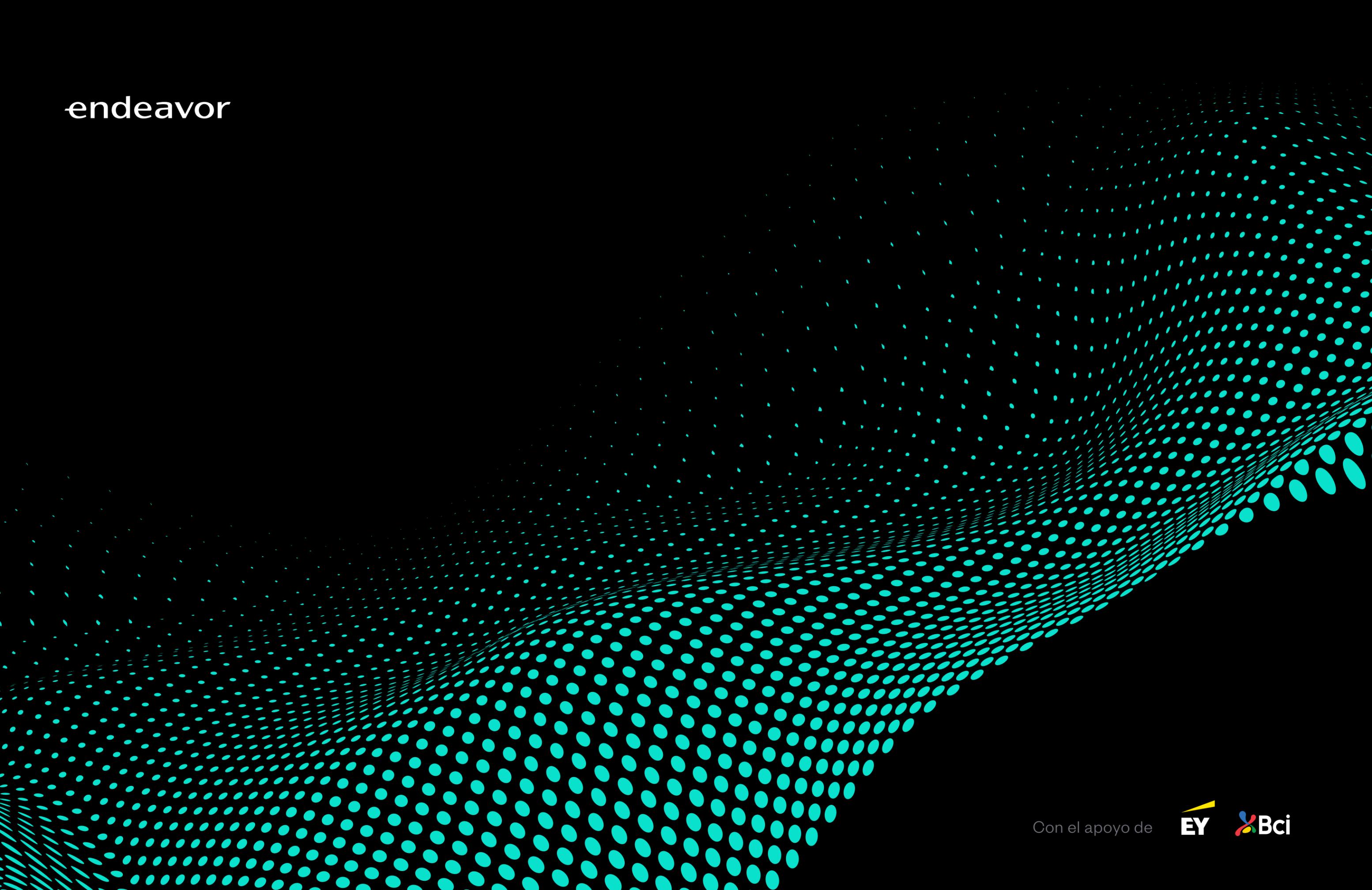
Understanding SME heterogeneity: Towards policy relevant typologies for SMEs and entrepreneurship: An OECD Strategy for SMEs and Entrepreneurship (OECD SME and Entrepreneurship Papers N.o 28; OECD SME and Entrepreneurship Papers, Vol. 28). (2021). <https://doi.org/10.1787/c7074049-en>

Unlocking growth in small and medium enterprises | McKinsey. (s. f.). Recuperado 17 de febrero de 2023, de <https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/unlocking-growth-in-small-and-medium-size-enterprises>

Valuing SMEs – Strengthening Opportunities – Easing the Burden: The German SME Strategy. (s. f.). 28.

Venohr, B., Fear, J., & Witt, A. (2015). Best of German Mittelstand—The World Market Leaders. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2724609>

endeavor



Con el apoyo de

