



EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN.
UN NUEVO CUENTO DE HADAS PARA
AMÉRICA LATINA. EL CASO DE CHILE

Sergio BRAVO



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

I.- Antecedentes

Ya es un lugar común hoy en día, hablar de emprendimiento o innovación, ahora, si los dos conceptos van unidos mucho mejor. No hay día, foro, seminario, encuentro, declaración pública, frase para el bronce, que no lleve el rótulo de emprendimiento e innovación.

El título de este artículo parafrasea un documento escrito en la Cepal por Roberto Guimaraes, “crecimiento con equidad, un nuevo cuento de hadas en los 90”, decenio que sucede a la denominada década perdida de los 80 por parte de la Cepal.⁵⁸

Justamente el objetivo de este artículo, es evidenciar qué, de verdad o cuento hay en este concepto de emprendimiento e innovación “política y económicamente correcto”. Qué mejor que ilustrarlo en el caso de Chile, fenómeno que agranda la expectativa en torno al mito o realidad del desarrollo, basada en el emprendimiento e innovación.

En el marco continental es importante analizar el caso de Chile, porque muchos en América, ven a Chile como modelo en todo lo que hace y/o deja de hacer.

1.1.- El enfoque

Ronda en el ambiente un cierto hastío con el uso indiscriminado del I+E. Algunos concentran su crítica en el aspecto conceptual, señalando que a cualquier cosa se le dice emprendimiento e innovación, son los puristas del léxico, pero que no entran al análisis del modelo que vocea con estos dos términos. Otra observación proviene de los economistas más ortodoxos que señalan las restricciones para emprender e innovar en un marco o atmósfera de negocios altamente restrictiva, con excesivas regulaciones y con poco impulso para la capacidad creativa. Otros señalan desde distintos ámbitos aspectos de personalidad “del chileno” como averso al riesgo, más cercano a un ethos cultural mediterráneo⁵⁹ que nos aleja del empresario innovador schumpeteriano.⁶⁰ Para otros, es la “maldición de los recursos naturales”⁶¹ que impide generar una cultura más alejada del carácter rentista de la tierra y de la formación económico social del país liderada por una burguesía agraria que ha modernizado el capitalismo en el agro, pero que no altera las premisas fundamentales del modelo y de la explotación de recursos comparativos, más que competitivos. Están también los que sitúan en la educación y el conocimiento los ejes de una mayor innovación y cultura emprendedora en el país.⁶²

El enfoque de esta ponencia recoge parte de estas observaciones, muchas de ellas válidas y las pone en relación con lo que hasta ahora ha sido la política de fomento productivo en Chile y sus principales resultados en materia de emprendimiento e innovación.

58. Roberto Guimaraes, investigador de la División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos de la CEPAL.

59. Para el caso coreano por ejemplo se señalaba “antes que las economías asiáticas comenzaran a mostrar gran dinamismo, la ética confucionista era señalada como uno de los principales cuellos de botella para el desarrollo económico de esa región” P.L.Berger. Sin embargo después se han reivindicado ciertas indicaciones del confucionismo L.W. Pye. Al parecer el ethos da para diversas interpretaciones

60. El emprendimiento nace del aprovechamiento de una oportunidad, a través de la cual se obtienen utilidades, estimulando la creación de nuevas empresas, lo que se traduce en un mecanismo de “creación destructiva”. Schumpeter 1963

61. El término fue acuñado por Richard Auty en 1993 para describir cómo los países ricos en recursos naturales no son capaces de usar esa riqueza para hacer crecer sus economías y cómo esos países tienen un crecimiento económico menor que otros no abundantes en recursos naturales.

62. Este debate está a la orden del día en el país, dónde se pone a la educación como la única solución al tema de la inequidad, la innovación y la capacidad de emprender.

1.2. Definición de Emprendedores

El concepto de emprendedurismo surge con fuerza en los 90, anteriormente y durante la preeminencia de la dictadura se acuñaba más el término de empresarios, decía Pinochet “somos un país de empresarios y no de proletarios”, el concepto era funcional al discurso hegemónico de la época, todavía no se hablaba demasiado de emprendedores, pareciera que en la lógica confrontacional la categoría empresario era más funcional al discurso hegemónico, se quería hacer la diferenciación de que se estaba frente a un país de empresarios. El concepto emprendedor se adopta posteriormente y es como el legado de lo anterior, es menos nítido en la dicotomía empresario/proletario. En una lógica de país de empresarios y con un proletariado bastante atomizado y debilitado, la tensión parece trasladarse hacia el interior del empresariado donde la dicotomía gran empresa v/s Pymes caracteriza al modelo. Para algunos economistas alternativos las mipes son los nuevos proletarios del modelo donde los trabajadores son aliados en una lógica macro global de gran empresa -mipes, donde el Estado toma palco y no genera mecanismos regulatorios, como por ejemplo una efectiva ley antimonopolios o un estatuto pyme que permita mejorar las condiciones de competitividad de las empresas de menor tamaño.

Posterior a la crisis de Bretton Woods y el enorme impacto que generó en el país, se produjo una quiebra generalizada de empresas provocando un bolsón de cesantía de más de 30%. La industria de manufactura fue presionada por nuevas condiciones de competencia debidas al proceso de apertura que reducía las tasas arancelarias, lo que provocó una masiva quiebra de empresas y reducción en el empleo (De 1979 y hasta 1981, el tipo de cambio se mantiene en 39 pesos por dólar) debido a que se tenía un sistema de tipo de cambio fijo, lo que fomentó el consumo de bienes importados, afectando también al sector productor nacional al haber mayor oferta de bienes extranjeros. En 1982 se pasa de 39 a 58,5 pesos por dólar provocando un gran caos debido a que casi el 50% de las deudas estaba expresado en dólares, lo que hace que los deudores presenten problemas de pago así como la banca y las financieras (Encina, 2006). Para 1981, Chile vive un momento de gran auge de la economía llamado el “milagro económico”, que genera una apertura del crédito que promueve el “compre hoy y pague mañana”. Este “boom” especulativo y la variada oferta de bienes importados, creó un sentimiento de bienestar que transformó la conducta de los chilenos, quienes elevaron en forma desmedida su consumo, provocando un alto endeudamiento externo que duraría hasta 1982. En esta fase de crisis se inicia el fenómeno del emprendimiento motivado por necesidad, como salir de la crisis y buscar el sustento diario para afrontar el desafío de subsistir, al mismo tiempo el perfil empresarial empieza a cambiar y va surgiendo un nuevo actor empresarial más alejado del aparato productivo y más cercano al mundo financiero, a la especulación cambiaria y al mercado bursátil. La crisis de los 80 debilita aún más la alicaída burguesía industrial chilena dejando abiertos flancos para que otros sectores más ligados al sector servicios y financiero vaya adquiriendo más poder y monopolizando las diversas áreas de la economía.⁶³

La reactivación de la crisis de los 80 va generando un nuevo ciclo que coincide con el término de la dictadura y la llegada del primer gobierno de la concertación por la democracia. El emprendedurismo inicia un largo camino de legitimación que da cuenta de una sociedad que busca el éxito.

El emprendedor, como un nuevo protagonista clave para impulsar procesos de cambio social, ha sido destacado en los últimos años en la comunicación de múltiples sistemas funcionales, sobre todo desde el científico, el político y el económico. Hay una extensa producción de artículos y libros sobre el tema, revistas especializadas, cátedras, etc. Actualmente hay aproximadamente 500 mil artículos académicos relacionados con la palabra *entrepreneur* registrados en la plataforma Google, en instituciones diversas convocan concursos para emprendedores, hay agencias de creación reciente que fomentan el desarrollo de iniciativas emprendedoras desde las administraciones y universidades, premios públicos y privados para emprendedores, centros incubadoras de empresas, etc.

La crisis de los 80 devela a la realidad nacional como una sociedad de riesgo, apunta que los individuos, una vez expulsados de las seguridades institucionales tradicionales, especialmente la laboral se encuentran con un ambiente de incertidumbres globales, ecológicas, financieras, sentimentales, que sólo pueden afrontar

63. Por otra parte se inicia la apropiación de empresas del Estado por parte de funcionarios de gobierno que idean formas amparada en el capitalismo popular. Esta fase se ve muy bien reflejada en el libro de María Olivia Monkeberg, “El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno” El libro de María Olivia muestra cómo varios altos funcionarios de la dictadura se apropiaron (o expropiaron) en forma ilícita muchas de las grandes empresas formadas por el Estado en la segunda mitad del Siglo XX, en contubernios realizados entre cuatro paredes. Como la Compañía de Acero del Pacífico, CAP; la Empresa Nacional de Electricidad, ENDESA, con su vasta red de generadoras y embalses; la Línea Aérea Nacional, LAN; SOQUIMICH, con todas las pertenencias mineras bajo protección del Fisco; ENTEL; el Instituto de Seguros del Estado y tantas otras.

construyendo una historia propia distinguible. La flexibilidad y el riesgo, como principales organizadores de la vida en la modernidad, corresponden a la personalidad de un emprendedor tipo. Es un sujeto que al enfrentarse creativamente con la incertidumbre, empleando su propia flexibilidad, le gana protagonismo. Parte de este fenómeno se revela en Chile, la profundidad de la crisis inaugura la emergencia de un nuevo actor que forma un fenómeno de las llamadas Organizaciones Económicas Populares,⁶⁴ esto es, pequeñas unidades productivas generalmente lideradas por mujeres que salen al mercado laboral a buscar recursos para sustentar sus hogares notoriamente afectados por la cesantía de los hasta ese entonces jefes de hogares.

La mujer en este ámbito crea múltiples formas innovadoras y creativas⁶⁵ de atraer recursos para la subsistencia de sus hogares; comprando juntos, comedores compartidos, talleres de manualidades de todo tipo, alguien acuña el término de calcutinización⁶⁶ en la época para graficar la proliferación de actividades de comercio minorista, informal y de subsistencia.

1.3.- El discurso de la innovación

De acuerdo a la definición de Schumpeter (1934), una innovación consiste en las actividades de investigación, desarrollo y comercialización que transforman una invención en un producto o servicio introducido al mercado.

Se acuña siempre el término empresario schumpeteriano a aquel capaz de introducir emprendimiento e innovación en sus empresas, nada más alejado de la clase empresarial chilena que ha estado siempre más cercana a la operación rentística de los recursos naturales que crean valor y diferenciación, algunos lo atribuyen a un designio el tener recursos naturales para no indagar en la innovación.

Desde el discurso oficial BID, EGM, se distingue una fraseología que lleva por título emprendimiento e innovación. Al respecto se pueden encontrar múltiples conceptos asociados al tema, generando una sobrecarga de información sobre innovación. Se usa demasiado la palabra innovación, se habla en exceso de ella, fuera de contexto, utilizándola de forma errónea y consecuentemente su comprensión resulta equivocada por los demás.

Lo que está claro es que hay mucha gente escribiendo y hablando de innovación, que no sabe ni siquiera lo que significa dicho concepto. El primer y más básico paso para poder hablar de algo con propiedad es conocer y entender su significado. Tanto algunos políticos, periodistas, profesores, consultores, como economistas, hasta el propio gobierno, hablan de innovación de manera etérea y abstracta. Es de buena crianza en Chile terminar cada frase, seminario o congreso con el desafío de la innovación. Para innovar en Chile primero hay que olvidarse de que somos un país rico en recursos naturales, la innovación es escasa, en el cobre estamos en frontera tecnológica mundial por tanto el margen es mantenerse y a pesar de esa vanguardia tecnológica el país sigue concentrado en la fase más rudimentaria⁶⁷ y el desafío es grande para competir en las ligas mundiales. En otros recursos como el salmón desarrollamos la capacidad de copia, pero cuando se copia en exceso el equívoco es en exceso y ahí están los salmones amontonados en el sur con una clara vulnerabilidad epidemiológica, por copiar y no investigar o reespecificar lo suficiente. En vino que es un gran potencial de Chile la mayor parte de sus exportaciones son vinos a granel, que innovación hay allí, lo mismo en frutas que seguimos dependiendo de la contra estación sin innovar y generar ciclos contra estacionarios que nos permitan competir todo el año. A los exportadores lo que más les importa es un tipo de cambio alto que mejore sus condiciones de competitividad, pero la productividad y la innovación quedan en segundo plano, el modelo de crecimiento exportador basado en cobre concentrado, astilla de madera y salmón de tres kilos ya no da para más; “quizás nos ayudó a llegar a donde estamos, pero no es una estructura productiva que nos permita seguir acortando la brecha con los países desarrollados.” JGPalma

64. El autor de esta tipología (OEP) es Luis Razeto, (1982) investigador del Programa de Economía y Trabajo (PET)

65. Esta es quizás la época de mayor innovación entre los emprendedores, pero para el statuto quo esto no existe.

66. El término hace referencia a la ciudad de Calcuta en la India, en que todo el mundo vende de todo, algo de eso ocurrió en Chile de los 80 y que todavía muestra remanentes y legado de esa época, como es la excesiva preeminencia del consumo, o de la sociedad de consumo en todos sus quehaceres.

67. En el cobre, donde en lugar de pasar del fundido al alambón, y de ahí para adelante, vamos marcha atrás, pues lo único que crece es el rudimentario concentrado — un mineral con un contenido de metal de aproximadamente un 30%, resultado de una flotación primitiva del mineral bruto pulverizado (proceso que se basa en la hidrofobicidad del mineral. Extracto de Documento de Ciper diciembre 2013, José Gabriel Palma.

II.- Análisis de la Política de Fomento y de la Innovación

La política de fomento antecede a la de innovación inaugurándose en 1990, año en que se inicia en Chile la transición democrática, la cuál establece como eje central una acción decidida del Estado con el objetivo de nivelar la cancha en un contexto latinoamericano de la llamada transformación productiva con equidad, que surge como respuesta a la crisis y a la llamada década perdida. En Chile se inaugura esta política en el relato del “crecimiento con equidad”.⁶⁸

Se señala que Chile hereda una profunda desigualdad de la dictadura, que se grafica en la alta concentración y centralización del capital en desmedro de un parque empresarial más diversificado con notoria ausencia de un rol relevante de las Pymes.

El análisis de las políticas de fomento para las pequeñas empresas que se han desarrollado en Chile en los años noventa reviste un gran interés para los estudiosos y los encargados de la formulación de políticas que se ocupan de estos temas, principalmente por las siguientes razones: en primer lugar, porque la experiencia chilena es una de las pocas (si no la única) experiencia que puede ser evaluada en una perspectiva de mediano plazo, ya que las principales líneas e instrumentos de acción han sido aplicados y monitoreados (más o menos eficientemente) a lo largo de más de una década. En segundo lugar, porque en el paquete de programas desarrollados en este período se encuentran algunos de los instrumentos de fomento que han sido adoptados por buena parte de los países en el siglo 21 en la región; en tercer lugar, porque para garantizar eficiencia y transparencia, especialmente durante el proceso de masificación de las iniciativas de apoyo, el sector público ha realizado una reforma institucional que ha redefinido las responsabilidades y funciones de los actores públicos y privados que participan en las acciones de fomento productivo; en cuarto lugar, porque Chile ha sido pionero en la aplicación de los principios neoliberales de neutralidad, horizontalidad y orientación a la demanda, posteriormente adoptados por la mayoría de los países para el diseño de políticas de apoyo. Desde este punto de vista, el análisis de la experiencia chilena permite evidenciar los límites de dichos principios y sugerir elementos para el diseño de un nuevo enfoque metodológico. Según un censo de iniciativas de fomento realizado por el Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción, existirían en Chile más de 100 instrumentos de fomento. En la gestión de estas actividades participan seis ministerios (Economía, Hacienda, Agricultura, Relaciones Exteriores, Trabajo y Educación); una veintena de instituciones públicas; decenas de instituciones privadas que operan como instancias articuladoras de segundo piso (bancos comerciales, cámaras empresariales, organizaciones no gubernamentales, etc.) y centenares de consultores. Las áreas de actividades consideradas son: asistencia técnica, capacitación, fomento a la asociatividad, acceso a las exportaciones, apoyo a la innovación, fomento a las inversiones, acceso al crédito y los programas especiales. Entre los beneficiarios están las microempresas, las empresas pequeñas y medianas, las agrícolas, los pescadores artesanales, las empresas mineras, los exportadores, las empresas en general, las localizadas en zonas especiales, otras personas, instituciones y otros organismos.

Una caracterización de los instrumentos de fomento se detalla a continuación:

- Se trata de instrumentos de tipo tradicional y poco innovadores
- Los instrumentos financieros por ejemplo tienden a privilegiar las garantías por sobre las bondades de los proyectos.
- Los costos de operaciones crediticias son similares no importando el tamaño de empresa. Esta neutralidad crea un sesgo de mayor atención hacia la gran empresa, que normalmente cuenta con mejores garantías y enfrentan un menor costo de transacción por peso prestado.
- Existen instrumentos de fomento que cada vez se adaptan mas a la realidad de grandes empresas que otros sectores.

Estos ejemplos revelan sin embargo una mirada más profunda radicada en el ámbito de la colocación. En efecto, la mayoría de los instrumentos se mueven en la misma lógica del sector financiero tradicional en orden a minimizar el riesgo a costa de castigar la realización de proyectos innovadores. Esta actitud es común en

68. Relato del gobierno entrante en materia económica de Patricio Aylwin, pareciera que el mejor concepto es “crecimiento con equidad, en la medida de lo posible”.

el conjunto del sector financiero que otorga financiamiento contra las garantías reales que dispone el pequeño empresario, sin evaluar suficientemente la calidad de su proyecto de inversión.

La adecuación de los instrumentos a las necesidades de la gran empresa, las disposiciones de la superintendencia de bancos y el conservadurismo de bancos y financieras indican que la Pyme no cuenta aún con ninguna plataforma especial que dé respuestas pertinentes a sus necesidades en el ámbito financiero y de fomento.

Principios generales de la Política de Fomento

- Subsidiariedad: La principal función del sector público es garantizar las condiciones para un funcionamiento eficiente del mercado. La intervención de las instituciones de apoyo se justifica en aquellos casos en que el mercado no funciona por la presencia de externalidades, rendimientos crecientes, etc.;
- Horizontalidad: Los criterios operativos adoptados en las distintas acciones de fomento no discriminan entre regiones, sectores o actores productivos. Este principio se deroga y reflota conforme asume el gobierno la derecha o la pérdida de convicción clásica de la concertación para administrar el modelo, inclusive se habla de zonas perdedoras y ganadoras. Cada cierto tiempo se derogan los programas de zonas extremas, los apoyos a los emprendedores Pymes se han convertido en el nuevo cuento de hadas.
- Subsidio a la demanda: Los fondos de fomento se asignan a las empresas beneficiarias para que éstas escojan libremente en el mercado los proveedores de los servicios que precisan.
- Pasividad de las instituciones públicas: Las actividades de apoyo se generan en respuesta a una demanda del sector privado;
- Cofinanciamiento empresarial: El interés de los empresarios y su compromiso para asegurarla pertinencia de las acciones de apoyo, se comprueba con su participación en el financiamiento de las mismas;
- Intemediación del sector privado: El sector público promueve la participación creciente de agentes privados en funciones de ejecución y gestión de los programas de fomento, restringiendo su función al diseño de los reglamentos operativos, monitoreo de las actividades y evaluación de los impactos.

III.- Clasificación de Emprendedores en Chile

Una primera aproximación al tema dice relación con el fenómeno de las PYMES. Se tiende a englobar a todo el sector no perteneciente a la gran empresa, como PYME. En este primer alcance se homologará el término PYME al universo de empresas que excluye a las grandes. Posteriormente se irá adaptando el concepto a una definición más fina y acotada al segmento estimado por Corfo que en rigor son las micro y pequeñas empresas y que hoy además se les denomina “empresas de menor tamaño”. Para efectos de este documento vamos a homologar emprendedores con el concepto de mipymes, es decir todas las empresas en Chile, con excepción de las grandes empresas, no es que éstas no sean emprendedoras, pero el discurso tiende a homologar las mipymes con emprendimiento.⁶⁹

Existen una serie de indicadores y variables que son usadas tanto por organismos públicos y privados para definir a las mipymes. Entre los indicadores más clásicos destacan: número de trabajadores, capital y volumen de ventas, además de un factor cualitativo que se refiere al control de la empresa por sus propietarios.

El sector de la mipyme lo integran una diversidad de empresas tanto en tamaño como en número de trabajadores. Uno de los indicadores que revela un mayor consenso se refiere al volumen de ventas. El indicador más tradicional como es el N° de trabajadores ya no es el más relevante. Este fenómeno se explica por los acelerados cambios producidos en el comercio y economía internacional:

69. Según estudios de la subsecretaría económica, el sector informal de la economía son 5000 mil emprendimientos, lo que totaliza 1 millón quinientos mil empresas en Chile. Para Sercotec los emprendedores se asimilan a las unidades productivas informales.

- Tendencia a la robotización: esto genera un creciente traspaso de eje, desde actividades realizadas por mano de obra humana hacia mano de obra mecánica.
- tendencia a la diseminación de tamaño: proliferación de empresas de tamaño menor, como modo de responder en forma flexible a las condiciones cambiantes del mercado. Las grandes transnacionales han optado por diseminarse en varias unidades más pequeñas, es el caso de la ABB, AT&T, Xerox, Coca Cola, etc.
- Tendencia hacia actividades intensivas en tecnología y creatividad.

El auge de actividades empresariales intensivas en tecnología y creatividad impacta sobre los indicadores tradicionales. Organizaciones productivas de 5 trabajadores que en la tipología tradicional responden a una definición de microempresas, pueden generar ventas correspondientes a la gran empresa, es el caso de algunas empresas fabricantes de software, de algunas marcas de automóviles exclusivos, de servicios de consultoría especializada, de innovación tecnológica, etc.

En síntesis, empresa pequeña desde el punto de vista del número de trabajadores no representa en estos días una correlación directa con su grado de desarrollo. Esto va a depender de los rubros analizados, del progreso técnico del país y de los estilos de organización y gestión que adquieran las empresas.

El problema de análisis de las mipymes parte de una restricción central que es la misma que tienen en el país las cuentas nacionales. Entre otros, la excesiva agregación, y el alto nivel de rezago de los indicadores. Además el sector mipyme se caracteriza por una alta variabilidad cuantitativa de empresas ya que su ciclo de vida tiende a ser más corto. (las mayores empresas industriales han acertado su ciclo de vida a un promedio de 40 años).

Frente a estas restricciones el indicador más confiable lo constituye el volumen de ventas de las empresas. Tal indicador al cruzarlo con el número de trabajadores, consumo de energía eléctrica, acceso al crédito puede dar una visión más fina de la realidad cuantitativa de la mipyme en Chile y su caracterización.

Cuadro 1: Variable de Definición: Volumen de Ventas Anuales (UF).

Rangos	Definición	Instituciones
0 – 2.400	Microempresas	S.I.I. Corfo
2.400 – 25.000	Pequeña empresa	S.I.I. Corfo
25.000 – 250.000	Mediana empresa	S.I.I. Corfo
250.000 - 500.000	Gran empresa	S.I.I. Corfo

En este cuadro ya introducimos la categoría MIPE. El cuadro evidencia un porcentaje de 96,7% del total de empresas. La PYME en su sentido estricto, es decir pequeñas + medianas corresponde al 16,6%.

Esta información y segmentación es importante toda vez que desde el Estado se ha definido como foco de atención a las Mipes. Del punto de vista operativo y comercial prácticamente no es una focalización, dado que el segmento MIPE son casi todas las empresas de Chile (96,7%)

El segmento es excesivamente agregado, abarcando todo tipo de “emprendimientos”.

Pareciera que el emprendedurismo fuera neutro y desclasificador de tamaño, pareciera

ser un concepto paraguas donde se albergan distintas actividades. Una acotación dese el punto de vista del tamaño es la que ha realizado últimamente el servicio de impuestos internos. (SII). En efecto, los nuevos rangos de empresas que ha incorporado el SII en sus definiciones, permiten una mayor segmentación de los diversos tamaños de empresas que se traduce en un mayor conocimiento del segmento atendido

Cuadro 2: Rango de Empresas, según clasificación del SII. (ventas anuales enUF)

Rango	Piso			Techo		
	Uf	Pesos chilenos m\$	Dólar	Uf	Pesos chilenos m\$	Dólares
Tramo 0	0	0	0	0	0	0
Microempre Sa rango1	0	0	0	200	4.833	8.042
Microempre sa rango2	200	4.833	8.042	600	35.045	58.312
Microempre Sa rango3	600	35.045	58.312	2400	58.003	96.511
Pequeña Empresa rango 1	2400	58.003	96.511	5000	120.840	201.064
Pequeña Empresa rango 2	5000	120.840	201.064	10000	241.680	402.128
Pequeña Empresa rango 3	10000	241.680	402.128	25.000	604.200	1.005.324
Mediana Empresa rango 1	25000	604.200	1.005.324	50000	1.208.400	2.416.628
Mediana Empresa	50000	1.208.400	2.416.628	100000	2.416.800	4.833.256
Rango 2			28			
Gran Empresa rango 1	10000	2.416.800	4.833.256	20000	4.833.600	8.042.512
Gran Empresa rango 2	20000	4.833.600	8.042.512	6000	14.500.800	24.127.778
Gran Empresa rango 3	6000	14.500.300	24.127.778	10000	24.168.000	40.212.978
Gran Empresa rango 4	> 100000 0					

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del SII. Valor UF al 30 de septiembre de 2014. Valor dólar al 30 de septiembre de 2014

El cuadro nos da un orden de magnitud respecto a los diversos segmentos. Si por ejemplo tomamos el tramo 0 + el tramo 1 de microempresas, ambos suman 391.178 unidades productivas, lo que representa un 39,6% del universo empresarial chileno.

Este segmento no vende más de \$ 402.750.- mensuales, 670 dólares (elaboración propia en base a conversión de unidades de fomento del 30 de septiembre del 2014), es decir casi el 40% de las empresas en Chile se ubica en este tramo lo que representaría un amplio abanico de microempresas de subsistencia. Si estimamos una utilidad promedio de 40% el ingreso asciende a la suma de no más de \$ 180.000 mensuales, casi un 25% menos que el sueldo mínimo. Se está en presencia de un fenómeno que plantea una luz de duda

sobre las bondades del modelo, además las bajas tasas de desempleo indican que una buena parte de antiguos desempleados se han convertido en trabajadores por cuenta propia. Este bolsón de trabajadores por cuenta propia sería el antiguo ejército industrial de reserva en la denominación de Marx, con la salvedad que este segmento no posee instrucción o es mano de obra depreciada del punto de vista de la lógica industrial lo que relativiza el término.

Si agregamos las microempresas del rango 2 (hasta 1 millón 208 mil pesos de ventas mensuales) se alcanza un universo de 567.038 empresas, es decir el 57,3 % de las empresas en Chile vende menos de \$ 1.208.000, poco más de 2 mil dólares).

En rigor se pueden hacer muchos cruces desde este punto de vista para determinar con datos duros la realidad del parque empresarial chileno. Luego de esta macro segmentación se agregan categorías de nivel más cualitativo, como por ejemplo la dimensión de género, la dimensión territorial, la formalidad, la capacidad de emprender, lo sectorial etc.

Cuadro 3: clasificación de empresas según tamaño. 2013

Tipos de empresas	Clasificación (uf) nivel de ventas	Nº empresas	Porcentaje (%)
Tramo 0	0	146.619	14.4
Microempresa	0 - 2.400	647.766	63.9
Pequeña empresa	2.401 – 25.000	179.881	17.7
Mypes (m+p)	0 – 25.000	827.647	81.6
Medianas	25.001 – 50.000	26.892	2.6
Pymes (p+m)	2.401 - 50.000	206.773	20.3
Grandes	50.001 -	13.324	1.3
Total		1.014.482	100.00

fuelle: Elaboración propia en base a estadísticas de venta del S.I.I.

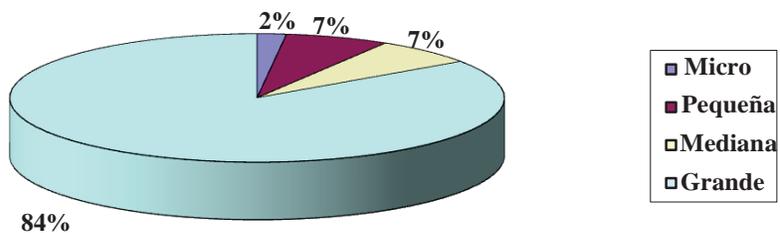
Cuadro N°4 Participación en las ventas por segmento y número de empresas

Rango	Participación en las ventas por segmento y número de empresas 2013			
	Nº de empresas	% De empresas por segmento	Ventas totales por Segmento uf	% De las ventas totales
Tramo 0	146.619	14.5	0	0
Microempresa Rango1	248.469	24.5	19.613.488	0.1
Microempresa Rango2	178.857	17.6	66.257.848	0.4
Microempresa Rango3	220.440	21.7	277.638.686	1.4
Total microempresas	647.766	63.9	363.510.022	1.9
Pequeña empresa Rango 1	84.808	8.4	294.473.027	1.5

Pequeña empresa Rango 2	53.993	5.3	379.378.695	2.0
Pequeña empresa Rango 3	41.080	4.0	637.486.388	3.3
Total pequeñas Empresas	179.881	17.7	1.311.338.109	6.8
Mipes . Micro + Pequeña	827.647	81.6	1.674.848.131	8.7
Mediana empresa Rango 1	16.851	1.7	589.193.390	3.0
Mediana empresa Rango 2	10.041	1.0	704.824.501	3.6
Medianas empresas	26.892	2.7	1.294.017.890	6.7
Pymes. Pequeña + Mediana	206.773	20.4	2.605.355.999	13.5
Mipymes. Micro + Pequeña + mediana		84.2	2.968.866.021	15.4

	854.539			
Gran empresa Rango 1	5.722	0.6	800.116.410	4.1
Gran empresa Rango 2	4.553	0.4	1.532.192.242	7.9
Gran empresa Rango 3	1.043	0.1	807.494.327	4.2
Gran empresa Rango 4	2.006	0.2	13.221.163.369	68.4
Total empresas Grandes	13.324	1.3	16.360.966.348	84.6
Total empresas	1.014.482	100	19.329.832.369	

Gráfico N.º 1.- Distribución porcentual de las ventas según Tamaño de empresa 2013



Cuadro 4: comportamiento de las ventas por tamaño de empresas periodo 1994 – 2013. (%)

Tamaño	1994	2013
Micro	4.9	1.9
Pequeña	13.8	6.8
Mediana	12.1	6.7
Mype	18.7	8.7
Pyme	25.9	13.5
Grande	69.2	84.6

Fuente: Elaboración propia en base a información del S.I.I.

Según el cuadro, todos los sectores bajaron su porción de participación en las ventas con excepción de la gran empresa. El cuadro es coherente, porque muestra como mientras más pequeña es la empresa mayor es el porcentaje de caída en la proporción de ventas 2,5 veces, a su vez la gran empresa aumenta su participación en un 20%.

La concentración y centralización de las ventas es un fenómeno observable a simple vista. Esto es muy elocuente observando el cuadro. El 0.2% de las empresas en Chile concentra el 68.4% del total de ventas. Por su parte el 84,2% de las ventas concentra sólo el 15,4% de las ventas. Este fenómeno echa por tierra cualquier teoría de fomento al emprendimiento aplicado hasta ahora. Una economía extremadamente abierta al comercio internacional, con sectores dinámicos solo ligados a la explotación de recursos naturales y un mercado financiero y de servicios altamente concentrado y monopólico dan cuenta del fenómeno. Entonces de que emprendimiento e innovación estamos hablando. Existe un retroceso y/o estancamiento crónico en las micro y pequeñas empresas del país, dónde se supone se concentra la política de fomento al emprendimiento. En este contexto el emprendimiento es un cuento de hadas, la política de fomento post dictadura va a cumplir 25 años, un cuarto de siglo que podría ser un tiempo prudente para evaluarla, en su trayectoria muestra un estancamiento estructural de las micro , pequeñas y medianas empresas, el único sector que crece en sus ventas es el de la gran empresa..

En exportaciones las mipymes no alcanzan más del 4% del total exportado, y en una economía que se precia de abierta al comercio internacional y orientada a las exportaciones las empresas de menor tamaño tienen escasa incidencia. En países que generalmente Chile y sus autoridades observan la participación de las mipymes en las exportaciones bordea el 40%, es el caso de los países del sudeste asiático.

En el sector comercio que es donde se concentra la masa de emprendedores se asiste prácticamente a una gradual monopolización de las ventas por parte de las grandes tiendas y cadenas comerciales, en detrimento de un comercio minorista cada vez más deprimido.

Iv.- Clasificación y comportamiento de la innovación

El discurso de la innovación recorre el país, sin embargo es aconsejable revisar cuál ha sido el comportamiento y verificar si después de tanta verborrea innovadora se genera algún impacto que lleve al país a un estadio de mayor desarrollo.

Como anticipo se podría señalar que el Gasto global en I+D sigue estando muy por debajo de los estándares de países de la OCDE. Del total de gasto en I+D en Chile, sólo el 33% lo financian las empresas.

Según Eduardo Bitrán director de Corfo “ lo fundamental es promover masa crítica de empresas con rutinas para desarrollar actividades de I+D, ya sea internamente o a través de contratos con Universidades o Centros tecnológicos” Para ello se requiere un rol mas activo del Estado, mas nítido, con menor incestuosidad con el

mercado lo que a ratos confunde. El capital desregulado como señalara Keynes no solo se hace ineficiente, sino se toma innecesariamente autodestructivo.

Otro componente del cuento de hadas de la economía chilena es el paso a la llamada “segunda fase exportadora”. Superada la etapa fácil de exportación devendría una segunda fase que dota de mayor valor agregado a los productos naturales, que pasa de las ventajas comparativas y estáticas a ventajas competitivas dinámicas y productos más sofisticados. Poco de ello ha ocurrido, todavía hay una extremada dependencia de los recursos naturales en su fase de menor valor agregado. El ciclo positivo del precio de los commodities durante 2010-2013 desestimuló al empresariado chileno a invertir en más valor agregado, mayor productividad, diferenciación y progreso técnico.

Contrario sensu caímos en otro cuento de hadas referido a la trampa de países de ingreso medio, un intersticio o jamón del sándwich donde se sufre presión competitiva por parte de países con menor desarrollo, pero con costo de factores más baratos y por otra la falta de voluntad de avanzar con política selectivas para dar el salto al desarrollo que todo país de este tamaño pueda dar. Como dice Palma “En un país de ingreso medio alto, como el nuestro, un componente básico de la innovación es el “aprender a aprender”. Cómo ser capaz de absorber nuevas tecnologías, nuevas formas de hacer las cosas, de ir constantemente mejorando e innovando, de ir absorbiendo y adaptando las tecnologías más desarrolladas del mercado. En ese sentido si queremos pasar de astilla de madera al MDF, o del concentrado al fundido, no necesitamos inventar nuevamente la rueda, sino saber absorber y adaptar tecnologías existentes para hacer eso Lo que se requiere es imaginación y flexibilidad.” Juan Gabriel Palma Ciper Chile 2013.

El tema de la innovación se puso de moda en el país atrayendo recursos, instrumentos de fomento y una cierta arquitectura organizacional, un instrumento clásico fue el FONDEF, un fondo de fomento a la ciencia tecnología e innovación, luego surgieron los capitales ángeles, los capital semilla con componente innovación, los programas de nodos tecnológicos, las pasantías y transferencias tecnológicas, los consorcios tecnológicos, negocios tecnológicos y los famosos start up, entre otros.

En 2005 surge Innova Chile como una forma de especificar la política de innovación y crear una entidad especializada y exclusiva de innovación. Es un esfuerzo deliberado por introducir el tema de la innovación en Chile.

Se crea además una política más selectiva para identificar oportunidades de innovación y desarrollo en el ámbito territorial. La idea es identificar zonas de oportunidades a través de la implementación de diseño de cluster por región y oportunidad económica. Se encargó el trabajo al Boston Consulting Group. Sus resultados para la gran mayoría de los actores involucrados no fueron del todo novedosos, se identificaron los cluster a nivel regional que serían las bases de los Planes de Mejoramiento de la Competitividad (PMC). La señal fue buena en parte, se trabajaría con sectores priorizados a través de una política selectiva que retrotrae el tema de la política industrial, se abandonaba por momentos el principio de la horizontalidad de los instrumentos. El problema que la metodología del Boston Consulting Group sigue el mismo camino de las orientaciones más ortodoxas, por ejemplo en el tema de los cluster se basa en la metodología de Michael Porter quién desestima por ejemplo, los encadenamientos productivos horizontales, que es donde puede haber una mayor participación de empresas de menor tamaño. Los hallazgos del Boston Consulting Group son los mismos que todo estudio de competitividad realizado en Chile, es decir se privilegiará, la minería, lo forestal, la pesca, la agricultura de exportación, quizás la única novedad fue el cluster de offshoring. En rigor la intencionalidad es buena pero los instrumentos nos dejan donde mismo.

Los pocos avances en políticas selectivas de innovación y competitividad fueron neutralizados por la administración Piñera, donde se descartó la política de cluster y se detuvo o abortó el proceso de las agencias de desarrollo productivo a nivel regional,⁷⁰ y se vuelve en consecuencia a la neutralidad de las políticas de fomento que han predominado durante 41 años en Chile.

El consejo de innovación con Fernando Flores a la cabeza desestimó lo avanzado, señalando que no era posible diseñar una estrategia de largo plazo en el tema. En síntesis lo poco avanzado en políticas deliberadas y selectivas en los gobiernos de la concertación se borró de un plumazo en la administración Piñera.

70. Las ADRP (agencias de desarrollo productivo) son un intento de descentralización económica y territorial, que se implementó durante la primera administración de Michelle Bachelet, su falta de institucionalidad y escaso avance, crearon las condiciones para un término abrupto del programa por parte de la administración Piñera.

El cuento de hadas de la innovación se ve reflejado también en los indicadores de inversión pública en el tema, su inversión está muy por debajo de la de países desarrollados, que son los países con los cuales a Chile le gusta compararse.⁷¹

En Chile se invierte sólo un 0,35% del PIB en I+D, mientras para los países OCDE es alrededor de 2,4%. La mayor brecha se da en la participación de las empresas en el gasto en I+D, ya que en Chile el sector privado explica apenas el 32,9% del gasto total, a diferencia de los países OCDE en que las empresas son responsables del 59,9% (Informe Corfo 2014). Por su parte los Start-up que es un programa estrella en el ámbito de la innovación con clara señal de verticalidad y selectividad, terminó en los hechos en los mismos sectores que apoya la innovación en Chile, exclusivamente start-up digitales.

Para revertir en parte la situación de baja inversión en I+D, en enero de 2008 se promulgó la Ley N°20.241 sobre Incentivo Tributario a la Inversión Privada en I+D, con el objeto de contribuir a mejorar la capacidad competitiva de las empresas chilenas al establecer un incentivo tributario para la inversión en I+D que otorga un crédito tributario de un 35% de los recursos destinados a actividades de I+D (Corfo 2014)

En cuanto a los incentivos tributarios asociados a la innovación de acuerdo al tamaño de empresas utilizado por CORFO, se observa que la gran mayoría de los contratos han sido realizados por grandes empresas.

Cuadro 5 Distribución Número de Contratos de Incentivos Tributarios

Tamaño	N° de contratos	%
Pequeña	3	1
Mediana	39	20
Grande	155	79
Total	197	100%

Fuente: Informe CORFO sobre la gestión del incentivo tributario, julio 2014

V.- Conclusiones

Finalmente a la luz de los resultados observados se plantean algunas conclusiones explicativas que señalan, si el emprendimiento e innovación es la respuesta a los desafíos del continente en términos de desarrollo o más bien es un nuevo cuento de hadas que retrasa las soluciones más sistémicas del modelo o su eventual cambio.

Probablemente la solución está no sólo en la política de fomento y las explicaciones más neoliberales y/o culturales, sino mas bien en un abordaje más integral que tiene que ver con las premisas del modelo y si hoy en día la cancha se encuentra más nivelada, desde aquel entonces cuando se inaugurara la política de fomento en los 90, años en que Roberto Guimaraes planteara lo del “cuento de hadas del crecimiento con equidad”

1.- Concentración y centralización de capital

El fenómeno del emprendimiento e innovación no solo no ha logrado revertir la concentración de capital, sino mas bien la afianzado, el 97% de las empresas en Chile (ver gráfico 2) sólo facturan un 16.6% del total facturado de empresas al año 2013 según cifras del Servicio de Impuestos internos. (SII 2014).

71. La tasa de I+D es la más baja entre los países Ocde (0,35% del PIB al 2012). Juan Manuel Cruz UDD 2014

Si se analizan las cifras en forma más desagregada, las cifras son impactantes. El 0,2% de las empresas (rango 4 de gran empresa, según el Servicio de Impuestos Internos, SII) concentra el 68,4% del total facturado. Poco más de 2 mil empresas prácticamente monopolizan las ventas en el país. En una muy buena síntesis José Gabriel Palma señala que la economía chilena hace mucho que dejó de ser 'economía de mercado', para pasar a ser una 'economía de grupos de mercado' (Diario estrategia 2013). Si se contrastan las cifras con los salarios, según la Fundación Sol basado en un estudio de Lopez, Figueroa y Gutierrez (2013), el 1% más rico en Chile concentra el 30,5% de los ingresos totales del país, el dato más alto dentro de los registros comparables. En Estados Unidos, el 1% concentra el 19,3% de los ingresos. En Chile 4.500 familias ganan \$82 millones mensuales (136 mil dólares), por persona. Mientras, el valor del salario mínimo alcanza solo para arrendar una pieza, cubrir la movilización diaria al trabajo y comprar 1 kilo de pan al día. (Fundación Sol 2013).

2.- Emprendimientos e Innovaciones de necesidad v/s de oportunidad

Una distinción que realizan los organismos especializados en la materia es separar emprendimientos de oportunidad y de necesidad, lo mismo en el hincapié en emprendimientos dinámicos.⁷²

Si se observa la cifra de emprendimientos y su nivel de ventas, se puede sostener que la gran masa de empresas se ubica en el ámbito de la necesidad, más que en la oportunidad. En Chile el 63,9% factura el 1,9% del total de ventas en el país. (según cuadro3). Del punto de vista de los rangos el 56,5% de las empresas en Chile está clasificado en el rango de ventas inferiores a M\$ 1.200.- mensuales. (2 mil dólares). Ese amplio segmento de empresas podría catalogarse de subsistencia o de necesidad o de reproducción simple. Este segmento no dinámico, queda inmediatamente excluido de los instrumentos de innovación, que explicitan la variable dinamismo como factor de elección en los proyectos.

3.- Debilidad de la estructura de fomento e innovación en Chile

La principal constatación es el débil, confuso y difuso rol de Corfo en materia de arquitectura organizacional de la innovación y emprendimiento. El escaso impacto de sus instrumentos de innovación, la discrecionalidad en la asignación de recursos y el desvío sostenido de recursos para sectores económicos no focalizados por el fomento han generado un cuadro de desconfianza e incredulidad de los emprendedores. El discurso de apoyo a los emprendedores e innovadores resulta cada vez menos creíble, después de 25 años post dictadura el rol de Corfo sigue en la nebulosa. Según Ciper Chile el resultado no puede ser más dramático: las platas públicas en manos de Corfo con las que nuestro país promueve la innovación, la investigación y desarrollo para dar un giro a nuestro actual modelo productivo -basado en la explotación y exportación de recursos naturales, industria del retail y productos de baja complejidad-, se encuentran absolutamente capturadas por la élite empresarial. La misma que ha demostrado no tener capacidades para desarrollar e innovar en productos de alta complejidad. Los resultados de la anterior política no se han hecho esperar y durante 2013, declarado por el ex Presidente Piñera como el año de la innovación, Chile bajó del pobre lugar 39 al número 46 en el ranking mundial de innovación. Ciper Chile 2014:

4.- Chile muestra un desempeño deficiente en materia de innovación y esto es pertinente tanto para las patentes comerciales como para las publicaciones científicas, las que están por debajo del promedio de los países con economías similares. En patentes se supera con dificultad el millar, con un alto componente de solicitudes extranjeras.

5.- Insuficiente esfuerzos de innovación a partir de un bajo desempeño del componente inversión mas desarrollo, evidenciado en una baja proporción relacionada con el PIB., comparado con países de estructura similar en el marco de países de ingresos medios altos.

72. Es decir, de aquellos negocios que tienen mayor capacidad de crear empleos de calidad y ayudan a diversificar la estructura productiva de un país.

6.- La continuidad del modelo en sus vertientes emprendedoras e innovadoras, no genera grandes expectativas de mejoramiento, en estas materias se requiere un cambio de enfoque, que ponga en valor nuevamente la política industrial.

7.- El discurso de innovación y emprendimiento en el caso de Chile ha generado mucho más ruido que nueces. Muchos emprendedores atraídos por este discurso emprenden negocios que contienen un alto componente de mortalidad, generando frustración y falta de credibilidad. Este fenómeno se refleja además en el ciclo de la inversión de proyectos innovadores. En una primera fase temprana, se obtienen los recursos, pero la ausencia de financiamiento de mediano y largo plazo y de políticas más deliberadas del Estado, generan un bache conocido como el “valle de la muerte”, donde se generan altas barreras de acceso al financiamiento de nuevos negocios innovadores. En este valle de la muerte es donde se invierten recursos, formalización, búsqueda de clientes, estudios de mercado, etc y aún no se alcanzan beneficios económicos. En el fondo al innovador se le acaba la bencina y se le liquida su flujo de caja, antes que el capital entre en fase de retorno.

Bibliografía

- Goya León, Daniel Política industrial: Qué es, por qué es necesaria, y su pasado, presente y futuro en Chile
 - Red de Estudios para la profundización Democrática Mayo 2014
 - Mayol Miranda Alberto El derrumbe del modelo. La crisis de la economía de mercado en el Chile contemporáneo 2ª edición actualizada, Editorial LOM 2013
 - French Davis, Ricardo Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad Cuarenta años de políticas económicas y sus lecciones para el futuro. Quinta edición Editorial LOM 2014
 - Lederman Daniel y Maloney William Innovación en Chile:¿Dónde estamos?, Expansiva Chile 2012
 - Solimano Andrés Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional Agosto 2007 CIGLOB – www.ciglob.org
 - Solimano, Andrés. Capitalismo a la chilena y la prosperidad de las élites. Editorial Catalonia, año 2012
 - Sunkel, Osvaldo. El Presente como Historia. Dos siglos de cambio y frustración en Chile. Editorial Catalonia, año 2011
 - Lederman, Daniel, y Laura Sáenz (2003). “Innovation around the World: A Cross-Country Data Base of Innovation Indicators”. Documento mimeografiado. Oficina del Economista en Jefe para ALC, Banco Mundial, Washington, DC.
 - Palma, José Gabriel (2013) . Ciper Chile varios números
 - Scapini, Juan Carlos Las Pymes: Más que un problema una solución. Universidad Central 2008
 - Guimaráes, Roberto, 1989, Desarrollo con equidad: ¿Un nuevo cuento de hadas para la década de los 90? LC/R 755, Santiago de Chile, CEPAL.
 - The Global Innovation Index 2014 Jhonson Cornell Universit
-