

Fecha: 14-06-2025
 Medio: El Mercurio
 Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
 Tipo: Columnas de Opinión
 Título: COLUMNAS DE OPINIÓN: Chile crece cuando sus pymes crecen

Pág. : 2
 Cm2: 354,8
 VPE: \$ 4.660.417

Tiraje: 126.654
 Lectoría: 320.543
 Favorabilidad: No Definida

DE
PUNO
Y LETRA



PABLO GARCÍA

Chile crece cuando sus pymes crecen

La divulgación esta semana de dos estudios en los que tuve la oportunidad de participar ("El Puente", y "Mercado de Capitales y Crecimiento") revela que el foco del debate público en Chile está firmemente puesto en la relevancia del crecimiento económico. Pero las economías no crecen en el abstracto. Son las empresas las que crecen, los trabajadores los que se vuelven más productivos, y así se aumentan las oportunidades. En esto la evidencia es clara: la productividad tiende a aumentar con el tamaño de las empresas. En los países exitosos, las empresas crecen a través del tiempo y se vuelven más productivas. En Latinoamérica, el tamaño de las empresas no crece tanto, lo que evita aprovechar economías de escala, adopción más rápida de tecnología, mejor acceso a financiamiento, todo relacionado con el tamaño. En economías como la chilena predominan empresas pequeñas de baja productividad y escaso crecimiento, lo que limita el desarrollo económico y perpetúa la informalidad laboral. El informe anual de la CNP de 2017 corrobora que la productividad del trabajo en las mipymes es significativamente menor que las grandes. Pero incluso las compañías chilenas, a medida que crecen, aumentan la productividad del trabajo más lentamente que en economías más desarrolladas.

La experiencia internacional aporta buenos

casos de estudio sobre cómo promover que las empresas crezcan y se vuelvan también más productivas. Por ejemplo, en Suecia se ha construido un ecosistema dinámico de financiamiento empresarial. Su mercado bursátil no solo es grande, sino que además provee financiamiento a cientos de empresas medianas en expansión. Esto ha sido posible gracias a que no existen impedimentos a que los fondos de pensiones inviertan en el mercado local de *small-caps* y existen incentivos al ahorro en acciones. Las

la reestructuración económica luego de la transición desde la planificación central. El ingreso a la Unión Europea permitió integrar pymes a cadenas globales de valor, y la informalidad bajó de 32% del PIB en 2000 a solo 12% en 2019. Las empresas extranjeras, más productivas en promedio, ayudaron a elevar estándares y promovieron programas de encadenamiento productivo.

Chile puede extraer varias lecciones de estas experiencias. Primero, que el emprendimiento debe traducirse en crecimiento empresarial.

penalizan el crecimiento y hacen más difícil la contratación formal.

Segundo, el financiamiento debe diversificarse. Las pymes chilenas dependen del crédito bancario, el que con justa razón debe ponderar adecuadamente el riesgo. Se requiere un mercado de capitales adaptado a su escala, como un segmento pyme bursátil, junto con incentivos para que fondos institucionales inviertan en empresas emergentes. La utilización de requerimientos de registro e información continua más acotados, enfocados a inversionistas institucionales, y con garantías estatales contingentes a la colocación.

Álvaro García Marín y Mario Canales encontraron que las empresas en Chile de rápido crecimiento son solo el 7% del total, pero contribuyen al 40% del crecimiento del empleo y de la productividad en el sector. Fomentar un ecosistema de empresas que crezcan, se tornen más productivas y permitan la formalidad laboral debe ser una prioridad. Esto no implica abandonar a las microempresas, sino permitir que aquellas con potencial puedan crecer. Los casos de Suecia, Portugal y Polonia muestran que, con visión de largo plazo y políticas adecuadas, es posible transformar la estructura empresarial y generar empleos de calidad. El tamaño sí importa: contar con más empresas medianas y grandes puede marcar la diferencia entre el estancamiento y el desarrollo inclusivo.

"EL EMPRENDIMIENTO DEBE TRADUCIRSE EN CRECIMIENTO EMPRESARIAL".

pymes suecas encuentran en la bolsa una vía efectiva para crecer.

Portugal, en tanto, ha enfrentado su tradicional predominancia de microempresas con una estrategia de largo plazo basada en educación, innovación e internacionalización. Aunque no ha resuelto la relativa falta de empresas medianas en expansión, se ha aumentado la inversión tecnológica y creado programas para que pymes se integren al comercio exterior.

Polonia ofrece un caso ejemplar de cómo crecer y formalizar simultáneamente, y permitir

Hoy, solo un 14% de los trabajadores chilenos está empleado en empresas grandes, mientras que un 37% lo está en microempresas. Las medianas son apenas el 1,7% del total de firmas. Los incentivos en Chile generalmente toman una perspectiva estática, desincentivando el crecimiento de las empresas que arriesgan perder beneficios. Por ejemplo, es peculiar que el nivel de ventas para que una empresa se considere mediana es solo de 4 millones de dólares. La formalización laboral y empresarial se dificulta cuando existen escalones regulatorios que